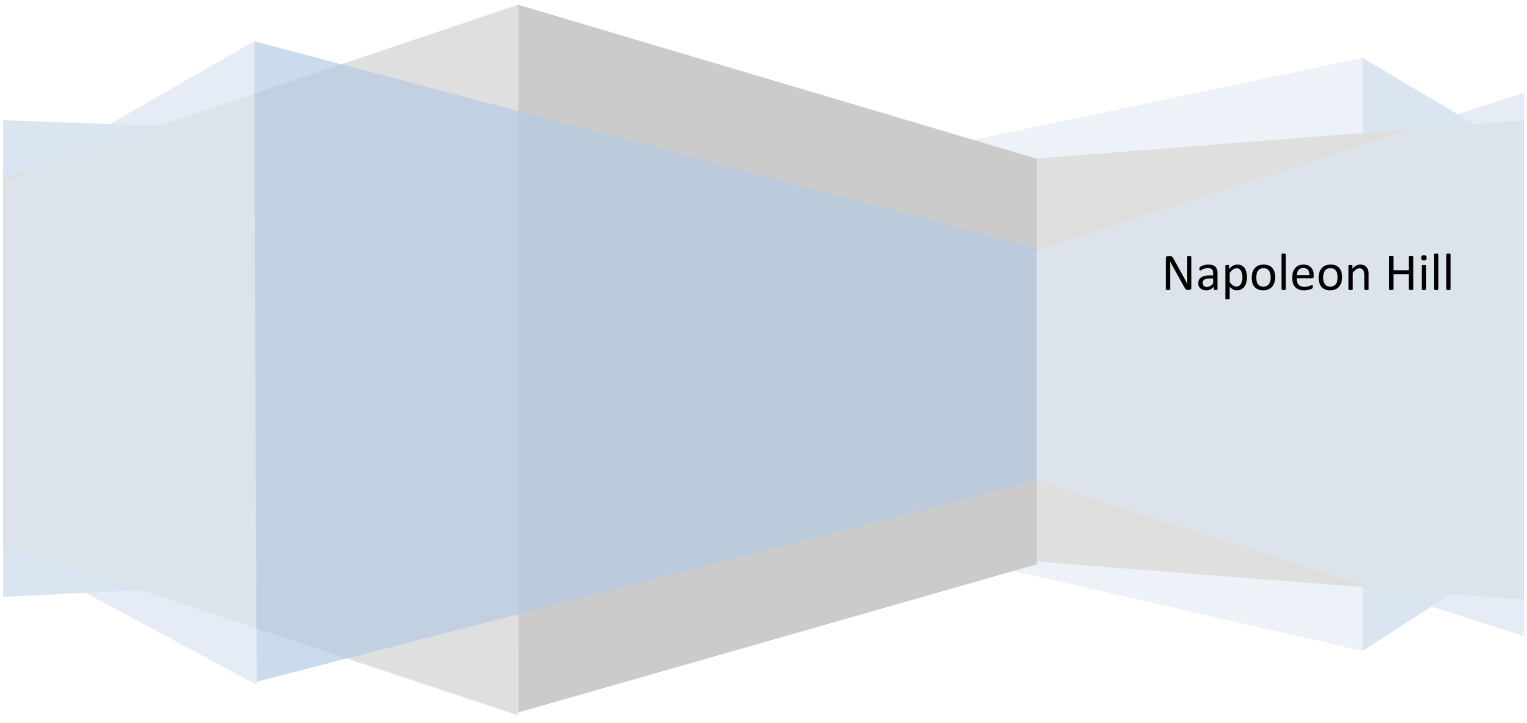
Gandeste si devi bogat



Napoleon Hill

Cuprins:

1. Cuvant inainte
2. Prefata
3. Introducere
4. Gandurile sunt lucruri
5. Pasul 1 catre imbogatire: DORINTA
6. Pasul 2 catre imbogatire: CREDINTA
7. Pasul 3 catre imbogatire: AUTOSUGESTIA
8. Pasul 4 catre imbogatire: CUNOSTINTELE SPECIALIZATE
9. Pasul 5 catre imbogatire: IMAGINATIA
10. Pasul 6 catre imbogatire: PLANIFICAREA ORGANIZATA
11. Pasul 7 catre imbogatire: HOTARAREA
12. Pasul 8 catre imbogatire: PERSEVERENTA
13. Pasul 9 catre imbogatire: PUTEREA MINTILOR SUPERIOARE
14. Pasul 10 catre imbogatire: MISTERUL TRANFERULUI ENERGIEI SEXUALE
15. Pasul 11 catre imbogatire: SUBCONSTIENTUL
16. Pasul 12 catre imbogatire: CREIERUL
17. Pasul 13 catre imbogatire: AL SASELEA SIMT
18. Cele sase stafii ale fricii

Cuvant inainte:

Sunteti in posesia uneia dintre cele mai influnte carti din lume.

Va ofera un plan experimentat care ii imbogateste pe oameni. Va arata exact cum sa-l folositi, si va ofera posibilitatea de a porni imediat la treaba.

Care este mobilul care ii anima pe unii sa faca mereu progrese, toata viata lor, implinindu-se, castigand bani, imbogatindu-se si devenind fericiti - in vreme ce altii nu sunt in stare nici macar sa porneasca la drum?

Ce da o mare putere personala unuia, dar il lasa pe celalalt in anonimat? Ce il plaseaza pe unul intr-o pozitie superioara, din care poate gasi mereu calea de a iesi din orice dilema si orice dificultate, putand sa-si implineasca cele mai scumpe vise ? in timp ce altul lupta, esueaza si ramane descumpanit, pe un drum fara iesire?

Cu ani in urma, Napoleon Hill a avut o intrevedere cu Andrew Carnegie, pe atunci unul dintre cei mai bogati oameni ai lumii, si a intrat pentru prima data in contact cu marele Secret. Carnegie i-a acordat incredere lui Hill si i-a impartasit cum au folosit altii Secretul, l-a lasat sa le studieze metodele si sa elaboreze o metoda unica, atotcuprinzatoare, care sa fie oferita lumii ca un super-plan.

Aceasta carte dezvaluie Secretul si ofera Planul. De la publicarea ei initiala, in 1937, 42 de editii s-au vandut cu viteza cu care se tipareau.

In sfarsit, iata singura modalitate garantata de a depasi toate obstacolele, a implini orice ambitie, a lasa succesul etern sa va copleseasca in fiecare zi. Aceasta carte va va schimba viata prin enorma ei capacitate de transformare. Veti sti in curand de ce obtin unii oameni mari sume de bani si fericire nesfarsita ? pentru ca si dumneavoastra veti putea fi unul dintre acesti oameni.

Prefata

In fiecare capitol al acestei carti pomenesc despre secretul obtinerii banilor care a adus averi uriase unor oameni extrem de bogati ? oameni pe care i-am analizat atent vreme de multi ani.

Am aflat secretul de la Andrew Carnegie, acum mai bine de cincizeci de ani. Vicleanul, dar simpaticul scotian mi l-a servit cu nonsalanta pe vremea cand eram foarte tanar, si de atunci nu l-am uitat niciodata. S-a asezat confortabil pe scaun, clipind vesel, si m-a privit atent, sa vada daca sunt destul de destept ca sa inteleg sensul deplin a ceea ce avea sa-mi spuna.

Cand si-a dat seama ca m-am prins, m-a intrebat daca as fi dispus sa petrec douazaci de ani sau mai mult pregatindu-ma sa il impartasesc lumii intregi, barbatilor si femeilor care, fara acest secret, ar esua in viata. Am acceptat si, cu sprijinul domnului Carnegie, mi-am tinut promisiunea.

Aceasta carte contine Secretul, un secret pus in practica de mii de oameni, din aproape toate categoriile sociale. A fost ideea domnului Carnegie ca aceasta formula magica, ce l-a imbogatit enorm, sa fie oferita celor care nu au timp sa cerceteze modalitatile prin care se castiga bani. Si el spera ca eu sa pot testa si demonstra valabilitatea formulei servindu-ma de experiente ale unor persoane din diferite domenii de activitate. Era convins ca aceasta formula trebuia inclusa in planul de invatamant al scolilor si facultatilor publice si era de parere ca, predat corect, acest secret ar revolutiona in asa masura intregul sistem educativ, incat numarul de ani petrecuti in scoala ar fi redus la mai putin de jumatate.

Povestiri adevarate dovedesc puterea uimitoare a Secretului

In capitolul despre credinta, veti citi povestea uluitoare a organizarii giganticei Corporatii a Otelului din Statele Unite ale Americii, concepute si puse in practica de unul dintre tinerii carora domnul Carnegie le-a dovedit ca formula sa functioneaza pentru toti cei care sunt gata sa o aplice. Simpla aplicare a acestei formule a secretului i-a adus lui Charles M. Schwab o avere uriasa in bani si ocazii de a-i obtine. Mai bine zis, formula aplicata a valorat, pentru el, aproximativ sase sute de milioane de dolari.

Aceste adevaruri ? cunoscute de oricine il stia pe domnul Carnegie ? va dau o idee despre ceea ce puteti obtine citind aceasta carte, cu conditia sa stiti ce vreti.

Secretul a fost impartasit la mii de oameni care l-au folosit in scopuri personale, asa cum voise domnul Carnegie. Unii s-au imbogatit cu ajutorul lui. Altii l-au folosit cu succes pentru a crea armonie in casele lor. Un functionar l-a folosit cu atata eficienta, incat i-a adus un venit de peste 75 000 de dolari pe an.

Arthur Nash, un croitor din Cincinnati, si-a folosit afacerea aproape falimentara drept cobai in testarea formulei. Afacerea a prins viata din nou si i-a imbogatit pe proprietarii ei. Se bucura inca de mare succes, desi domnul Nash nu mai este printre noi. Experimentul a fost atat de special, incat ziarele si revistele i-au facut publicitate in valoare de peste un milion de dolari.

Secretul a ajuns la Stuart Austin Wier din Dallas, Texas. Era pregatit sa-l primeasca ? intr-atat de pregatit incat a renuntat la profesiunea sa si a studiat dreptul. A reusit oare? Veti regasi in paginile cartii si aceasta istorisire.

Pe cand eram director de publicitate la Universitatea La Salle Extension, atunci cand universitatea reprezenta ceva mai mult decat un simplu nume, am avut prilejul sa-l vad pe J. G. Chapline, rectorul universitatii, aplicand formula atat de eficient incat a facut din La Salle una dintre cele mai extinse retele de cursuri specializate.

Secretul la care ma refer este pomenit de mai bine de o suta de ori in aceasta carte. Nu a fost numit cu precizie, caci se pare ca are mai mult succes cand este pur si simplu dezvaluit si lasat la vedere acolo unde cei ce sunt pregatiti si il cauta, il pot gasi. De aceea mi l-a soptit astfel domnul Carnegie, fara sa-mi spuna numele lui exact.

Secretul le vorbeste celor care asculta

Daca sunteti pregatit sa-l aplicati, veti regasi acest secret cel putin o data in fiecare capitol. As vrea sa pot beneficia de privilegiul de a va spune cum veti sti daca sunteti intr-adevar pregatit, dar asta v-ar priva de multe avantaje pe care le-ati avea daca ati face aceasta descoperire singuri.

Daca v-ati simtit vreodata descurajati, daca v-ati confruntat cu dificultati care v-au secat de toate puterile, daca ati incercat si ati esuat, daca v-au afectat vreodata boli sau dureri fizice, povestea descoperirii si folosirii de catre fiul meu a formulei lui Carnegie si poate dovedi a fi oaza in Desertul Sperantei Pierdute pe care o cautati de mult.

Secretul acesta a fost folosit in repetate randuri de presedintele Woodrow Wilson in timpul Primului Razboi Mondial. A fost impartasit fiecarui soldat combatant, inclus atent in instructia care se facea inainte de plecarea pe front. Presedintele Wilson mi-a spus ca era un factor de baza in colectarea de fonduri necesare pentru razboi.

Ce e ciudat la acest secret este ca aceia care il inteleg si il folosesc se vad practic propulsati spre succes. Daca va indoiti, studiati numele celor care l-au folosit vreodata, verificati-le biografiile si va veti convinge.

Nimic nu se obtine gratuit pe lumea asta!

Secretul la care ma refer are si el un pret, dar acesta este mult mai mic decat valoarea reala a secretului. Nu poate fi obtinut la nici un pret de catre cei ce nu il cauta intentionat. Nu poate fi daruit sau cumparat pe bani, pentru ca el are doua parti. Una este deja in posesia celor care sunt gata sa-l primeasca.

Secretul ii slujeste in acelasi fel pe toti cei care sunt pregatiti pentru el. Educatia nu are nici o contributie. Cu mult timp inainte sa ma nasc, Thomas A. Edison intrase in posesia secretului, si l-a folosit atat de inteligent incat a devenit cel mai important inventator din lume, desi nu avea in spate decat trei luni de scoala.

Secretul a ajuns la Edwin C. Barnes, un partener de afaceri al domnului Edison. El l-a folosit cu atata dibacie incat, desi nu castiga pe atunci decat 12 000 de dolari pe an, a acumulat multa avere si s-a retras din lumea afacerilor inca tanar. Veti gasi povestea lui la inceputul primului capitol. Ar trebui sa va convinga ca va puteti imbogati si ca puteti inca sa fiti ceea ce doriti sa fiti, ca banii, gloria, recunoasterea si fericirea pot fi obtinute de toti cei care sunt pregatiti si hotarati sa primeasca aceasta binecuvantare.

Cum de stiu eu toate acestea? Veti obtine raspunsul inainte sa terminati cartea. L-ati putea gasi chiar in primul capitol, sau, poate, pe ultima pagina.

In perioada in care ma ocupam de cercetarea care mi-a luat douazeci de ani, si pe care am abordat-o la solicitarea domnului Carnegie, am analizat sute de oameni vestiti, dintre care multi au recunoscut ca-si adunasera averile uriase cu ajutorul secretului lui Carnegie; printre acestia se numarau:

HENRY FORD	THEODORE ROOSEVELT
WILLIAM WRIGLEY JR.	JOHN W. DAVIS
JOHN WANAMAKER	ELBERT HUBBARD
JAMES J. HILL	WILBUR WRIGHT
GEORGE S. PARKER	WILLIAM JENNINGS BRYAN
E. M. STATLER	dr. DAVID STARR JORDAN
HENRY L. DOHERTY	J. ODGEN ARMOUR
CYRUS H. K. CURTIS	ARTHUR BRISBANE
GEORGE EASTMAN	WOODROW WILSON
CHARLES M. SCHWAB	WILLIAM HOWARD TAFT
HARRIS F. WILLIAMS	LUTHER BURBANK
Dr. FRANK GUNSAULUS	EDWARD W. BOK
DANIEL WILLARD	FRANK A. MUNSEU
KING GILETTE	ELBERT H. GARY
RALPH A. WEEKS	CLARENCE DARROW
Judecatorul DANIEL T. WRIGHT	Dr. ALEXANDER GRAHM BELL
JOHN D. ROCKEFELLER	JOHN H. PATTERSON
THOMAS A. EDISON	JULIUS ROSENWALD
FRANK A. VALDERLIP	STUART AUSTIN WIER
F. W. WOOLWORTH	dr. FRANK CRANE
Col. ROBERT A. DOLLAR	GEORGE M. ALEXANDER
EDWARD A. FILENE	J. G. CHAPLINE
EDWIN C. BARNES	senatorul JENNINGS RANDOLPH
ARTHUR NASH	

Aceste nume nu reprezinta decat o mica parte din sutele de americani faimosi ale caror impliniri, financiare si de alt tip, demonstreaza ca persoanele ce inteleg si aplica secretul lui Carnegie ajung departe in viata. N-am cunoscut niciodata pe nimeni care sa nu obtina un succes remarcabil in domeniul pe care si l-a ales, dupa ce i s-a sugerat sa aplice formula secretului. N-am cunoscut niciodata pe nimeni care sa se distinga, sau sa acumuleze bogatii de orice tip, fara a cunoaste secretul. Am conchis, pe baza acestor doua fapte, ca Secretul este mai important, ca parte a cunoasterii esentiala pentru autodeterminare, decat orice altceva primit prin ceea ce se numeste in mod curent ?educatie?.

Dar ce e oare educatia? Iata o intrebare care a primit un raspuns foarte detaliat.

Rascrucea din viata dumneavoastra

Pe masura ce cititi, secretul la care ma refer va va aparea deodata in fata, din mijlocul paginii, daca sunteti pregatiti sa-l primiti. Cand va aparea, il veti recunoaste. Indiferent daca primiti acest semn in primul sau ultimul capitol, opriti-va o clipa cand il vedeti prima data, si turnati-va un pahar, caci acea ocazie va marca cea mai insemnata rascruce din viata dumneavoastra.

Nu uitati insa, parcurgand cartea, ca ea trateaza fapte si nu fictiune, scopul ei fiind sa ofere un mare adevar universal cu ajutorul caruia toti cei ce se simt pregatiti pot invata ce sa faca si cum sa faca. Ei vor primi si stimulul necesar de a porni.

Ca un ultim cuvant, inainte sa incepeti primul capitol, pot sa imi permit sa va ofer o mica sugestie ce va poate da un indiciu prin care sa recunoasteti secretul lui Carnegie?

Iat-o: orice implinire, orice avere acumulata isi are originea intr-o idee. Daca sunteti pregatit pentru secret, aveti deja jumatate din el; deci, veti recunoaste cealalta jumatate imediat ce va ajunge la mintea dumneavoastra.

Napoleon Hill

Introducere.

De W. Clement Stone

Astazi va fi una dintre cele mai importante zile din viata dumneavoastra. De ce? Ati inceput sa cititi cartea aceasta. Una dintre cele mai importante zile din viata mea a fost cea in care am inceput sa citesc Gandeste si devi bogat in 1937. Una dintre cele mai importante zile din viata a milioane de persoane care erau motivate sa obtina impliniri insemnate a fost cea in care au inceput sa citeasca Gandeste si devi bogat. Si dumneavoastra veti descoperi miracole din aceasta.

Ce inseamna miracol?

Miracolul este implinirea unui obiectiv ?imposibil? din punct de vedere al gandului ? al motivatiei si? al actiunii unui individ sau a unui grup de persoane. Implinirea obiectivelor imposibile este posibila atata vreme cat obiectivele si metodele de a le atinge nu incalca Legea Universala ? Legile lui Dumnezeu si drepturile semenilor nostri.

Sa va impartasesc experienta unui om care s-a nascut fara picioare si care intelege si aplica principiile de succes inluse in Gandeste si devi bogat, iar acum sta pe picioarele lui si se indreapta mandru catre implinirea telului sau imposibil.

Cand Henry Viscardi a fost desemnat sa primeasca Medalia de Aur Napolion Hill pentru fondarea Centrului de Cercetare Umana si dedicarea intregii sale vieti handicapatilor, s-a indreptat schiopatand, dar mandru, spre podium si a spus:

„Sunt profund recunoscator sa primesc aceasta medalie ce poarta numele unui om mare, Napolion Hill. Exista multe motive pentru care ma incearca acum sentimente puternice. M-am nascut fara picioare. Mi-am petrecut primii sapte ani de viata ca pacient tinut de mila in spital. N-am putut sa ma ridic „in picioare", pe aceste membre artificiale pe care le port, pana la 27 de ani. In toti acesti ani m-am luptat sa supravietuiesc ca un copil grav schilodit si ca un tanar groaznic de deformat.

Imi amintesc de explicatiile pe care mi le dadea mama in copilarie cand o intrebam: <<De ce eu?>> In intelepciunea ei simpla de taran, ea mi-a spus ca, atunci cand a venit vremea ca un alt baietel schilod sa vina pe lume, Dumnezeu si sfatuitorii Sai s-au reunit intr-un consiliu cu scopul de a hotari unde sa-l trimita, iar Dumnezeu a spus <<Cred ca familia Viscardi ar fi potrivita pentru un baietel schilod>>.

Asa simt eu pentru dumneavoastra, si pentru comunitatile acestor meleaguri americane, pe care le iubesc. Aceste sentimente mi-au hranit idealuri si mi-au oferit ocazia sa ma eliberez, sa pornesc in cautarea propriului meu destin? nu ca un schilod, ci ca un partener egal. In ce alta tara mi-ar fi fost oferita posibilitatea sa fiu liber, sa ma casatoresc cu femeia pe care o iubesc, sa stau pe picioarele mele si sa mi se permita sa fac ceea ce stiu?

Cu multi ani in urma, un doctor mi-a schimbat viata cand, pentru prima data, m-a ajutat sa ma ridic pe aceste membre artificiale pe care le port acum. N-am putut sa-i platesc serviciile. Mi-a spus ca va fi rasplatit daca voi putea sa ii ajut cu ceva pe ceilalti handicapati asa cum ma ajutase el pe mine. I-am promis ? si va jur ? ca atata vreme cat va fi macar un handicapat pe lume care prefera provocarile vietii unei existente garantate, agitatia existentei calmului mort al utopiei subventionate, ii voi dedica lui toate energiile mele.

Nu uitati: **Speranta nu este un lux, ci o datorie.** Sa speri nu inseamna sa visezi? ci sa-ti transformi visele in realitate. Binecuvantati sunt cei ce viseaza vise si sunt dispusi sa plateasca pretul traducerii lor in realitate.

Cat despre mine, nu aleg sa fiu un om obisnuit. Sunt in cautarea prilejului, nu al sigurantei. Vreau sa imi asum un risc calculat, sa visez si sa construiesc, sa cad si sa reusesc. Refuz sa-mi vand imboldul de viata pe nimic. Nu-mi schimb libertatea pe binefaceri si nici demnitatea pe o mana intinsa. Nu ma voi pleca inaintea nici unui stapan, nu ma va coplesi nici o amenintare. Mostenirea mea este verticalitatea, mandria si curajul de a gandi si a actiona pe cont propriu. Asta ca sa ma pot bucura de avantajele propriei mele creatii si sa infrunt lumea cu curaj, spunand: <<Eu am facut acest lucru>>.

Vreau sa va urez ceva. Acelasi lucru il urez si handicapatilor. Presupun ca, prin conventie, ar trebui sa va urez si sa le urez succes si fericire pentru tot restul vietii. Dar este prea usor sa masuram lumea prin succes si fericire. As dori sa va urez sa dati un sens restului vietii dumneavoastra?

O obsesie mareata face minuni

Cu multi ani in urma, am citit Mareata Obsesie intr-o singura noapte. Dimineata, m-am hotarat sa am si eu o obsesie mareata. Scopul meu era, si va fi intotdeauna, sa fac aceasta lume un loc mai bun pentru generatia noastra si pentru cele viitoare. Iar acest scop sa fie implinit pe fiecare continent.

Fiica mea, Donna Stone Resch, a citit Gandeste si devi bogat, i-a aplicat principiile si a fost inspirata sa implineasca un ?Vis imposibil?.

Publicul credea ca un caz de maltratare a unui copil era ceva rar, ce se petrecea in randul saracilor. Doar o mana de ?oameni de specialitate?, niste parinti si Donna stiau ca nu este adevarat. Totusi, ei aveau dreptate! Donna mai credea ca si un singur copil maltratat este prea mult? ca maltratarea de copii ar trebui si ar putea sa fie evitata de la bun inceput.

In dorinta ei de a propune ceva concret, ea a gasit o solutie: Comitetul National de Prevenire a Maltratarii Copilului. Donna a investit nenumarate ore si milioane de dolari pentru a porni organizatia in Chicago, cu filiale in toata tara. A incurajat Consiliul National de Publicitate sa sustina Campania de Avertizare Publica a Comitetului pentru a educa poporul american ? prin ziare, reviste, televiziune, radio si afise ? caci maltratarea copilului este o realitate? dar nu trebuie sa fie!

E un miracol sa aveti un scop principal in viata

Definirea Scopului? nasterea unei dorinte arzatoare de a implini un mare scop demn de implinit este primul principiu pe care il veti gasi in aceasta carte. Dupa dr. Hill, acesta este punctul de pornire al oricarei impliniri.

Se intampla miracole in timp ce ganditi creativ

S-ar putea sa stiti ca sistemul de functionare al calculatorului electronic a fost proiectat sa fie foarte asemanator cu cel al creierului si al sistemului nervos? calculatorul dumneavoastra uman, atunci cand dumneavoastra insiva va puteti dirija gandurile, controla emotiile si ordona viata. Pentru a pune in practica aceasta capacitate sublima, trebuie sa platiti un pret: timpul! Deci, alocati-va o perioada precisa de 30 de minute pe zi pentru gandirea creativa, si concentrati-va asupra scopurilor dumneavoastra. In timpul acestui proces important sa nu va ganditi decat la lucrurile pe care le doriti, si indepartati-le pe cele pe care nu le vreti (sau n-ar trebui sa le vreti).

Faceti-va obiceiul sa va amintiti mereu scopul dumneavoastra principal:

1) Cand va treziti,
2) Cand va culcati si
3) De multe ori in timpul zilei.

De ce? Ca sa recunoasteti imediat ceea ce va ajuta sa va indepliniti scopul. Calculatorul dumneavoastra uman este programat prin repetitie? repetitie? repetitie.

Miracolele apar prin autocunoastere

IMPORTANT: In viata nu obtineti mereu ceea ce doriti daca nu examinati acel ceva in mod constant. In consecinta, stabiliti zilnic ce progres faceti spre indeplinirea scopurilor dumneavoastra, in special a scopului principal pe care vi l-ati definit.

Miracolul acestei carti

Oricare ar fi motivul pentru care o cititi ? sa gasiti o idee care sa va ajuta sa atingeti un obiectiv de afaceri, sa rezolvati o problema personala, sa va imbogatiti, sa va precizati un scop principal in viata, sau sa va luati in maini propriul destin ? adevaratul miracol din Gandeste si devi bogat este acela de a va invata si a va inspira sa faceti minuni cu propria dumneavoastra viata. Din paginile ei veti afla cum puteti sa folositi puterea nelimitata a mintii dumneavoastra in scopul de a va descoperi potentialul si a-l traduce? in realitate. Filozofia de implinire personala a lui Napoleon Hill a rezistat testului vremii. Milioane de barbati, femei si adolescenti si-au demonstrat acest lucru lor insile.

Astazi va fi una dintre cele mai importante zile din viata dumneavoastra! Nici un scop demn de el insusi nu este imposibil. Lasati portile mintii dumneavoastra larg deschise. Care vor fi miracolele pe care le veti aduce in viata proprie dupa ce cititi aceasta carte? Nu uitati: puteti implini orice vis care nu incalca Legile Universale ? Legile lui Dumnezeu si drepturile semenilor dumneavoastra.

Gandurile sunt lucruri.

Puterea care aduce succesul este puterea mintii dumneavoastra.

Cum sa determinati viata sa spuna DA si nu NU planurilor si ambitiilor dumneavoastra.

Intr-adevar, ?gandurile sunt lucruri?, si inca lucruri puternice, mai ales atunci cand ele se combina cu scopuri bine definite, perseverenta si o dorinta arzatoare ca ele sa devina averi sau alte obiecte materiale.

Cu ani in urma, Edwin C. Barnes a descoperit cat de adevarat este faptul ca oamenii pot stii realmente drumul de la idee la bani. Descoperirea lui nu este cea a unui om contemplativ. Ea i s-a dezvaluit treptat, pornind de la o dorinta arzatoare de a deveni asociat in afaceri al marelui Edison.

Una dintre caracteristicile de baza ale dorintei lui Barnes a fost precizia. El dorea sa lucreze cu Edison, si nu pentru el. Remarcati atent cum si-a tradus el dorinta in realitate, si veti intelege mai bine principiile care duc la imbogatire.

Cand a avut pentru prima data revelatia dorintei sau a impulsului gandului, nu avea cum sa actioneze. Il blocau doua obstacole. Nu-l cunostea pe Edison si nu avea bani pentru biletul de tren spre East Orange, New Jersey.

Aceste dificultati ar fi fost suficiente ca sa descurajeze majoritatea oamenilor sa incerce sa-si indeplineasca visul. Dar acesta nu era un vis obisnuit!

Edison l-a privit drept in fata...

S-a prezentat la laboratorul domnului Edison si a anuntat ca venise sa devina partenerul de afaceri al inventatorului. Vorbind de prima intalnire intre Barnes si Edison, cu multi ani mai tarziu, domnul Edison a spus:

?Statea in fata mea parand un biet om sarac, dar se citea pe chipul sau ceva care ma facea sa cred ca este ferm hotarat sa obtina ceea ce venise sa obtina. Invatasem, dupa ani de experienta, ca atunci cand cineva doreste intr-adevar si profund sa obtina ceva, atat de profund incat este dispus sa-si riste intregul viitor pe o singura invartire a rotii, sigur va castiga. I-am oferit prilejul pe care-l ceruse, caci am vazut ca se hotarase sa nu cedeze pana nu va reusi. Evenimentele ulterioare au demonstrat ca am avut perfecta dreptate.?

In orice caz, nu infatisarea l-a ajutat pe tanarul nostru sa fie angajat in biroul lui Edison, caci ea pleda cu siguranta impotriva lui. Gandul a contat.

Barnes nu a devenit partenerul de afaceri al lui Edison de la primul interviu. I s-a acordat insa sansa sa lucreze in biroul lui Edison pentru un salariu foarte neinsemnat.

Lunile s-au scurs. Aparent nu se intampla nimic in directia scopului ravnit de Barnes, cel pe care si-l stabilise ca scop principal bine definit. Dar in mintea lui Barnes se petrecea ceva important. Dorinta lui de a deveni asociat in afaceri a lui Edison devenea mai intensa cu fiecare zi.

Psihologii au spus pe buna dreptate ca ?atunci cand cineva este realmente pregatit pentru ceva, il transpune in fapte?. Barnes era gata pentru o asociere in afaceri cu Edison; in plus, era hotarat sa ramana acolo pana va obtine ceea ce urmarea.

Nu si-a spus nici o clipa: ?Ei bine, si ce rost are? Cred ca ma voi razgandi si voi cauta o slujba de comis-voiajor?. In schimb, si-a spus: ?Am venit ca sa devin partenerul de afaceri al lui Edison si voi implini acest lucru chiar de-ar fi sa-mi ia tot restul vietii.? Si credea cu putere in ceea ce spunea! Cat de diferita ar fi povestea oamenilor daca s-ar decide sa urmeze un scop precis, si sa nu-l paraseasca pana in clipa in care ar deveni o obsesie coplesitoare!

Poate ca tanarul Barnes nu stia toate astea pe atunci, dar hotararea sa nestramutata, perseverenta sa de a urmari o singura dorinta erau sortite sa spulbere orice impotrivire si sa ii ofere prilejul pe care-l cauta.

O ocazie neasteptata

Atunci cand a aparut ocazia, ea s-a prezentat intr-o forma si o directie diferite fata de cele la care se astepta Barnes. Acesta este unul dintre trucurile ocaziilor. Au un obicei viclean de a se strecura pe usa din spate si de a veni adesea deghizate sub forma necazului, sau a infrangerii temporare. Poate ca de aceea atat de multi oameni nu au putut sa recunoasca o ocazie.

Domnul Edison abia perfectase un nou mecanism de birou, cunoscut in acea vreme ca Dispozitivul de Dictare al lui Edison. Agentii sai de vanzari nu erau prea entuziasmati de aceasta masinarie. Nu credeau ca poate fi vanduta fara a depune un efort urias.

Barnes stia ca el poate sa vanda Dispozitivul de Dictare al lui Edison. I-a pomenit acest lucru lui Edison, si a obtinut pe data prilejul pe care il astepta. A vandut, intr-adevar a vandut dispozitivul. De fapt, a avut un asemenea succes incat Edison i-a oferit un contract de distribuire si comercializare in intreaga tara. Din acest parteneriat de afaceri, Barnes a castigat bani dar a facut ceva infinit mai important. A demonstrat ca o persoana poate sa gandeasca si sa devina bogata.

Nu am cum sa stiu care este suma exacta de bani pe care i-a castigat Barnes din dorinta initiala. I-o fi adus doua sau trei milioane de dolari, dar suma, indiferent care ar fi ea, devine nesemnificativa in comparatie cu averea si mai mare acumulata sub forma de cunostinte precise rezumate in faptul ca un impuls abstract al mintii poate lua forma unor recompense materiale prin aplicarea principiilor cunoscute.

Barnes si-a format credinta ca este partener cu marele Edison. Si-a format credinta ca va avea avere. Nu dispunea de nimic cu care sa porneasca, in afara de capacitatea de a stii ce dorea si hotararea de a-si sustine dorinta pana la realizare.

Cel ce renunta prea devreme

Una dintre cele mai frecvente cauze de esec este obiceiul de a te retrage atunci cand te simti coplesit de o infrangere temporara. Intr-un moment sau altul, fiecare se face vinovat de aceasta greseala.

Un unchi al lui R. V. Darby a fost cuprins de ?febra aurului?, in vremea cautarii infocate a acestui metal nobil, si a plecat in vest ca sa sape si sa se imbogateasca. Nu auzise niciodata de faptul ca se extrasese mai mult aur din mintile oamenilor decat s-a extras vreodata din pamant. Si-a exprimat o dorinta si a pornit la treaba cu lopata si tarnacopul.

Dupa saptamani de munca istovitoare, a fost rasplatit prin descoperirea minereului stralucitor. Avea nevoie de excavatoare pentru a-l aduce la suprafata. A camuflat mina pe furis, s-a reintors acasa in Williamsburg, Maryland, si le-a spus rudelor si unor vecini ca ?daduse lovitura?. Au strans bani pentru utilajele necesare si le-au trimis cu vaporul. Unchiul si Darby s-au intors la lucru in mina.

Prima incarcatura de minereu a fost forata si expediata unui atelier de topire. Rezultatele primite au dovedit ca era vorba despre una dintre cele mai bogate mine din Colorado! Inca un numar de incarcaturi si datoriile ar fi fost acoperite. Aveau sa urmeze profituri uriase.

Pompele de forare au pornit in cautare! Sperantele lui Darby si ale unchiului sau au prins aripi! Apoi ceva s-a intamplat. Vana minereului de aur a disparut! Ajunsesera la capatul curcubeului, iar potirul de aur nu mai era acolo ? totul fusese zadarnic.

In cele din urma, s-au decis sa renunte.

Au vandut echipamentul unui toxicoman pe cateva sute de dolari, si au luat trenul spre casa. Toxicomanul a angajat un inginer in minerit sa evalueze mina si sa faca niste calcule. Inginerul a fost de parere ca proiectul esuase pentru ca proprietarii n-au cunoscut ?zonele de falie?. Calculele lui au dovedit ca vana se afla la doar aproximativ un metru de locul unde cei doi Darby s-au oprit din forat! Si minereul se afla intr-adevar acolo.

Toxicomanul a obtinut milioane de dolari pe minereul din mina doar pentru ca a stiut sa solicite sfatul unui expert inainte sa renunte.

Succesul este la un pas dincolo de infrangere

La multa vreme dupa aceea, domnul Derby si-a recuperat de cateva ori pierderea, cand a facut descoperirea ca dorinta poate fi transformata in aur. Descoperirea a survenit dupa ce el s-a implicat in vinderea asigurarilor de viata.

Amintindu-si ca pierduse o avere uriasa pentru ca se oprise la un metru de aur, Darby a profitat de aceasta experienta in noul domeniu de activitate ales, aplicand metoda simpla de a spune: ? M-am oprit la un metru de aur, dar nu ma voi opri niciodata pentru ca oamenii spun <<nu>> cand le ofer polite de asigurare.?

Darby a devenit unul dintre putinii oameni care vand polite de asigurare de viata in valoare de un milion de dolari pe an. Isi datora ?constanta? lectiei pe care o invatase ?usurintei? cu care renuntase la cautarea aurului.

Inaintea succesului, viata oamenilor este presarata, cu siguranta, de infrangeri temporare, si, poate, de un anume tip de esecuri. Cand cineva este coplesit de infrangere, abandonul pare lucrul cel mai usor si mai conform cu logica pe care o aplica majoritatea oamenilor.

Peste 500 dintre cei ce au dobandit succesul absolut in aceasta tara i-au impartasit autorului ca au obtinut acest succes de neinchipuit la doar un pas dupa ce fusesera invinsi. Infrangerea este un bufon cu un simt acut al ironiei si vicleniei.

Copilul ce a stiut sa stapaneasca un om in toata firea

La putina vreme dupa ce domnul Darby absolvise ?Facultatea Loviturilor Dure? si se hotarase sa profite din experienta sa legata de extragerea minereului aurifer, a avut

sansa sa fie prezent intr-o imprejurare ce i-a demonstrat ca ?Nu? nu inseamna neaparat o negatie.

Intr-o dupa-amiaza, isi ajuta unchiul sa macine grau intr-o moara veche. Unchiul lucra la o ferma intinsa unde locuiau mai multi fermieri de culoare ce aveau parte din recolta. Usa s-a deschis incet si in prag a aparut o fetita de culoare, fiica unui chirias, care a intrat si a ramas langa usa.

Unchiul si-a ridicat privirea, a vazut copilul si a tipat aspru la ea: ?Ce vrei??

Fetita a raspuns timida: ?M-a trimis mama sa-i dati 50 de centi?.

?Nici nu ma gandesc?, a raspuns unchiul, ?si acum du-te acasa?.

?Da, domnule?, a raspuns copilul. Dar nu s-a miscat.

Unchiul a lucrat in continuare, atat de concentrat incat n-a acordat copilului atentia necesara ca sa vada ca n-a plecat. Cand si-a inaltat privirile si a vazut-o inca acolo, a tipat la ea: ?Ti-am spus sa te duci acasa! Du-te sau vin eu dupa tine?.

Fetita a spus: ?Da, domnule?, dar n-a facut un pas.

Unchiul a trantit un sac de boabe pe care voia sa le toarne in rezervorul morii, a luat de jos o doaga de butoi si a pornit spre copil cu un chip ce nu anunta nimic bun.

Darby si-a tinut respiratia. Era sigur ca va urma un atac. Stia ca unchiul sau este foarte impulsiv.

Cand unchiul a ajuns langa fetita, ea a inaintat un singur pas, s-a uitat drept in ochii lui si a strigat ascutit, cat de tare a putut: ?Mamicii ii trebuie 50 de centi!?.

Unchiul s-a oprit, s-a uitat o clipa la ea, apoi a pus incet doaga jos, a bagat mana in buzunar, a scos o jumatate de dolar si i-a dat-o.

Copilul a luat banii si s-a indreptat incet catre usa, privindu-l drept in ochi pe omul pe care tocmai il invinsese. Dupa ce a plecat, unchiul s-a asezat pe o cutie si s-a uitat in gol pe fereastra vreme de 10 minute. Cantarea, uimit, infrangerea dura pe care o suferise.

Si domnul Darby se gandea. Era pentru prima data in experienta sa cand vazuse un copil de culoare controland constient un alb matur. Cum a reusit? Ce i se intamplase unchiului sau, care si-a pierdut deodata aspectul fioros si a devenit bland ca un mielusel? Ce putere bizara folosise aceasta micuta ca sa devina stapana pe situatie? Aceste intrebari si altele la fel isi punea Darby, dar raspunsul nu l-a gasit decat ani de zile mai tarziu, cand mi-a spus povestea.

Ciudat este ca autorul a aflat istoria acestei experiente neobisnuite chiar in moara veche, acolo unde unchiul a fost infrant.

Un ?da? ascuns in spatele unui ?nu?

Stand acolo, in moara prafuita de ani, domnul Darby a repetat povestea neobisnuitei victorii si, in cele din urma, a intrebat: ?Ce intelegeti voi din toate astea? Ce putere ciudata a folosit acel copil ca sa-l infranga pe unchiul meu dintr-o lovitura??

Raspunsul la aceasta intrebare se va regasi in principiile descrise in aceasta carte. Raspunsul este detaliat si complet. Contine amanunte si instructiuni suficiente pentru a face pe oricine sa inteleaga si sa aplice aceeasi forta peste care fetita nimerise intamplator.

Mintea sa va fie mereu clara, si asa veti observa exact ce putere ciudata salvase copilul. Veti zari aceasta putere in capitolul urmator. Undeva in carte veti afla o idee care va va ascuti capacitatile perceptive si va pune aceasta forta irezistibila la picioarele dumneavoastra, sa va slujeasca. Veti deveni, poate, constienti de aceasta putere in primul capitol, sau in cel urmator. S-ar putea sa o primiti sub forma unei singure idei. Sau insotita de un plan si un tel. S-ar putea sa va provoace sa va intoarceti la experientele dumneavoastra anterioare de esec sau infrangere si sa evidentieze o lectie prin care puteti recastiga tot ce ati pierdut inainte.

Dupa ce i-am descris domnului Darby puterea pe care fetita de culoare o folosise fara sa stie ca o poseda, el a rememorat rapid cei 30 de ani de experienta ca agent de asigurari si a recunoscut cinstit ca succesul in vanzari se datora, si nu in mica masura, lectiei pe care o invatase de la copil.

Domnul Darby a spus: ?De fiecare data cand vreun client incerca sa ma ocoleasca si sa nu cumpere, imi venea in minte imaginea acelui copil stand acolo, in moara veche, cu ochii stralucind de manie si sfidare, si imi spunea: <<trebuie sa vand.>>. In vanzarile mele, este mai mare procentul celor facute catre oameni care mi-au raspuns prima data cu <<NU>>?.

Si-a amintit si de greseala pe care o facuse oprindu-se la doar un metru de aur. ?Dar?, spuse el, ?acea experienta s-a dovedit a fi o binecuvantare. M-a invatat sa nu ma las si sa continuu, indiferent de cat de greu mi-ar fi ? o lectie pe care trebuia neaparat sa o invat daca voiam sa castig vreodata ceva.?

Experientele domnului Darby erau destul de obisnuite si simple, si totusi ele detineau raspunsul in ceea ce priveste destinul sau; deci, erau la fel de importante (pentru el) ca viata insasi. A avut de castigat din aceste doua experiente dramatice pentru ca le-a analizat si a inteles lectia ascunsa in ele. Dar ce se alege de cel ce nu are nici timpul, nici chemarea pentru a studia esecul in cautarea cunoasterii ce il poate conduce spre succes? Unde si cum sa invete el arta de a transforma infrangerea in temelia solida a unui prilej favorabil?

Aceasta carte a fost scrisa pentru a raspunde la astfel de intrebari.

Cu o singura idee clara puteti obtine succesul

Raspunsul necesita o descriere a celor 13 principii dar, pe masura ce cititi, nu uitati ca raspunsul pe care probabil il cautati dumneavoastra la intrebarile care v-au facut sa cugetati la ciudatenia vietii poate fi aflat inauntrul dumneavoastra, intr-o idee, un plan sau un tel care e posibil sa se contureze in timpul lecturii.

Tot ce va trebuie pentru a obtine succesul este o idee clara. Principiile descrise in aceasta carte contin modalitati si mijloace de a zamisli idei folositoare.

Inainte de a purcede la a descrierea acestor principii, credem ca meritati pe deplin sa primiti aceasta sugestie importanta:

> *Cand bogatiile incep sa apara, vin atat de repede si intr-un asemenea numar, incat ne putem intreba unde s-au ascuns in toti acesti ani.*

Aceasta este o afirmatie uimitoare, cu atat mai mult cu cat se spune ca bogatia vine doar pentru cei care muncesc mult si indelung.

Cand incepeti sa cautati drumul de la idee la bani, veti remarca faptul ca bogatia incepe cu o stare de spirit, cu un scop clar definit, cu munca putina sau inexistenta. Dumneavoastra sau oricine altcineva ar trebui sa fiti interesati in a sti cum sa dobanditi

acea stare de spirit care va atrage avere. Am petrecut 25 de ani de cercetare, pentru ca si eu doream sa stiu ?cat de bogati devin oamenii astfel?.

Fiti foarte atent, de indata ce stapaniti principiile acestei filozofii si incepeti sa urmati instructiunile de aplicare a principiilor, veti remarca imbunatatirea situatiei dumneavoastra financiara, dar si cum orice veti atinge se va transforma intr-un beneficiu pentru dumneavoastra. Imposibil? Catusi de putin!

Una dintre cele mai mari slabiciuni ale omenirii este frecventa cu care se foloseste cuvantul ?imposibil?. Acest cuvant cunoaste toate regulule care nu functioneaza. Si toate lucrurile ce nu pot fi facute. Cartea aceasta a fost scrisa pentru cei care cauta reguli ce le-au adus altora succesul, si sunt gata sa riste totul pe aceste reguli.

Dobandesc succesul cei ce devin constienti de el.

Esecul este rezervat celor care se lasa, indiferenti, sa devina constienti de existenta acestuia.

Scopul acestei carti este sa-i ajute pe cei ce doresc sa invete arta de a schimba structura spirituala si a dobandi constiinta succesului in locul constiintei esecului.

O alta slabiciune intalnita prea des la prea multi oameni este obiceiul de a masura totul si pe toata lumea prin prisma propriilor expresii si credinte. Unii dintre cititorii nostrii vor crede ca nu vor gasi drumul de la idee la bani pentru ca si-au format obijnuinta saraciei, a lipsurilor, a nefericirii, esecului si infrangerii.

Acesti nefericiti imi amintesc de un chinez de vaza care a venit in America pentru a primi educatie in spirit american. El s-a inscris la Universitatea din Chicago. Intr-o zi, presedintele Harper s-a intalnit cu acest tanar oriental in campus, s-a oprit sa vorbeasca cu el cateva minute, si l-a intrebat care i se paruse caracteristica cea mai izbitoare a poporului american.

?Ei bine?, a exclamat studentul, ?taietura piezisa a ochilor vostri. Ochii vostri sunt foarte ciudati!?

Ce e de spus despre chinez?

Refuzam sa credem ceea ce nu intelegem. Credem prosteste ca propriile limitari sunt cele corecte. Evident, ochii celorlalti sunt ?piezisi? pentru ca nu sunt la fel cu ai nostrii.

?Il vreau si il voi avea?

Cand Henry Ford s-a hotarat sa produca vestitul lui motor V?8, a ales sa construiasca un motor cu toti cei 8 cilindrii grupati intr-un singur bloc, si le-a cerut inginerilor sai un proiect al motorului. Proiectul a fost pus pe hartie, dar toti inginerii au fost de acord ca era pur si simplu imposbil sa formezi un singur bloc din 8 cilindri.

Ford a spus: ?Si totusi, produceti-l?.

Ei i-au replicat: ?Dar e imposibil!?

Ford le-a ordonat: ?La treaba! Si nu renuntati pana nu reusiti, oricat timp v-ar lua?.

Inginerii au pornit. Nu le mai ramanea nimic de facut daca doreau sa ramana angajatii lui Ford. Au trecut 6 luni si nu s-a intamplat nimic. S-au scurs inca 6 luni si tot nimic. Inginerii au incercat toate variantele posibile pentru a aduce planul la indeplinire, dar nimic nu mergea: ?imposibil!?

Dupa un an, Ford si-a consultat inginerii, si ei l-au informat din nou ca nu gasisera nici o modalitate de a-i indeplini ordinele.

?Continuati?, le-a spus Ford. ?Il vreau si il voi avea.?

Au continuat, si, la un moment dat, ca prin minune, au descoperit secretul.

Perseverenta lui Ford reusise din nou!

Poate ca aceasta poveste nu a fost redata cu absoluta precizie, dar esenta si substanta ei sunt corecte. Daca puteti, voi, cei ce visati sa va imbogatiti, deduceti din ea secretul milionarului Ford. Nu va trebui sa cautati prea departe.

Henry Ford a avut succes pentru ca a inteles si a aplicat principiile succesului. Unul dintre acestea este dorinta, stiinta exacta a ceea ce urmarim. Retineti aceasta poveste a lui Ford pe masura ce cititi, si subliniati randurile in care s-a regasit secretul extraordinarei sale impliniri. Daca puteti face acest lucru, daca puteti puncta exact grupul de principii care l-a imbogatit pe Henry Ford, ii puteti egala performantele in aproape orice domeniu de activitate pentru care simtiti chemare.

Un poet a zarit adevarul

Cand Henley a scris randurile profetice ?Sunt stapan pe soarta mea, sunt capitan al sufletului meu?, ar fi trebuit sa ne spuna ca noi toti ne stapanim soarta si suntem capitani ai sufletelor noastre, pentru ca avem puterea de a ne controla gandurile.

Ar fi trebuit sa ne spuna ca mintile noastre devin magneti ai gandurilor dominante ce ne stapanesc spiritele si, prin mecanisme pe care nici un muritor nu le cunoaste, acesti ?magneti? atrag catre noi fortele, oamenii si ocaziile speciale care se potrivesc cu natura gandurilor noastre dominante.

Ar fi trebuit sa ne spuna ca inainte de a acumula bogatii uriase trebuie sa ne transformam spiritele intr-un urias magnet al dorintei intense de imbogatire, ca trebuie sa dobandim ?constiinta banilor? inainte ca dorinta de a-i obtine sa ne conduca la elaborarea unor planuri precise pentru a-i obtine.

Dar, fiind poet si nu filozof, Henley s-a multumit sa formuleze un mare adevar in forma poetica, lasandu-i pe cei care veneau dupa el sa interpreteze sensul filozofic al acestor randuri.

Incetul cu incetul, adevarul s-a conturat, din ce in ce mai mult, pana cand, acum, devine sigur faptul ca principiile descrise in aceasta carte detin secretul absolut al destinului nostru economic.

Un tanar isi prevede viitorul

Suntem acum pregatiti sa examinam primele dintre aceste principii. Fiti mereu deschisi la nou si nu uitati, pe masura ce cititi, ca ele nu sunt inventate de o singura persoana. Ele au functionat pentru multi oameni. Le puteti pune in aplicare pentru a va cladi un viitor solid.

Veti constata ca acest lucru este usor, nu greu de facut.

Cu ani in urma, am tinut un discurs la inmanarea diplomelor uneia dintre promotiile Colegiului Salem din Salem, Virginia de Vest. Am scos in evidenta principiul descris in capitolul urmator cu atata fermitate incat unul dintre absolventi si l-a insusit cu hotarare si l-a inclus in filozofia sa. Tanarul a devenit membru al Congresului si un om important in administratia lui Franklin D. Roosvelt.

Mi-a scris o scrisoare care exprima clar cu parerea sa cu privire la principiul ce va fi enuntat in capitolul urmator si m-am decis sa public scrisoarea in loc de introducere pentru acel capitol. Va ofera o idee despre satisfactiile pe care le veti obtine:

Dragul meu Napoleon,

De cand sunt membru al Congresului American, am cunoscut problemele oameniilor, si acum iti scriu cu scopul de a oferi o sugestie care s-ar putea dovedi de folos pentru mii de oameni de treaba.

In 1922, ai tinut un discurs la absolvirea unei promotii a Colegiului Salem, si eram si eu pe atunci membru al acelei promoti. In acel discurs, mi-ai sugerat ideea care m-a facut sa ma bucur acum de ocazia pe care o am de a servi oamenii din statul meu si care va purta, in foarte mare masura, raspunderea oricarui succes ce l-as putea avea in viitor.

Imi amintesc, ca si cum ar fi fost ieri, minunata descriere pe care ai facut-o metodei prin care Henry Ford, omul cu putina scoala, fara nici un ban, fara prietenii influenti, s-a ridicat pe culmi nebanuite. Atunci m-am hotarat, chiar inainte sa-ti termini discursul, ca imi voi crea un loc al meu, in ciuda tutoror dificultatiilor pe care le voi intampina.

Mii de tineri vor absolvi Universitatea in anul acesta sau in ani imediat urmatori. Fiecare va astepta un mesaj de incurajare concreta, asemanator cu cel pe care l-am primit eu de la tine. Ei vor dori sa stie incotro se indreapta, ce sa faca spre a porni in viata. Tu le poti spune, ai ajutat atatia si atatia oameni sa-si rezolve problemele.

Sunt mii de oameni astazi in America care ar vrea sa stie cum sa-si transforme ideile in bani, oameni care trebuie sa inceapa de la zero, fara fonduri,si sa-si amortizeze pierderile. Daca exista cineva care poate sa-i ajute, tu esti acela.

Daca publici aceasta carte, as vrea sa am primul exemplar tiparit, cu autograful tau.

Cu urari sincere de bine,
Cu prietenie,

JENNINGS RANDOLPH

La 35 de ani dupa ce am tinut acel discurs, am avut placerea sa ma intorc la Colegiul Salem in 1957 pentru sustinerea discursului oficial de absolvire. Atunci am primit si diploma onorifica de Doctor in Literatura de la Colegiul Salem.

Din 1922, l-am urmarit pe Jennings Randolph devenind unul dintre principali lideri in transporturile aeriene, un mare orator cu deosebita priza la public, si senator al Statelor Unite din partea statului Virginia de Vest.

DE RETINUT

Ca si Edwin Barnes, cineva poate sa fie imbracat saracacios si sa nu aiba nici un ban si totusi, dorinta lui arzatoare ii poate oferi ocazia vietii sale.

Cu atat mai mult veti lucra in directia corecta cu atat mai mult va veti apropia de succes. Prea multi renunta la succes cand acesta este doar la un pas. Il lasa la indemana altora.

Scopul este piatra de hotar a oricarei implinirii, importanta sau nu. Un om puternic poate fi infrant de un copil care are un scop bine definit. Modificati-va deprinderile de judecata in ceea ce priveste semnifictia misiunii dumneavoastra si puteti implini adesea ceea ce pare chiar imposibil.

Asemenea lui Henry Ford, va puteti transmite credinta si perseverenta altora si implini cu succes si ?imposibilul?.

Mintea omeneasca poate implini orice tel pe care il poate concepe si in care crede.

Pasul 1 catre imbogatire: DORINTA.

Visele se indeplinesc atunci cand dorinta le transforma in actiune concreta. Cereti vietii daruri importante si o veti incuraja sa vi le ofere.

Cand Edward C. Barnes a coborat din trenul de marfa in East Orange, New Jersy, acum mai bine de 50 de ani, el poate sa fi aratat ca un vagabond, dar gandurile lui erau cele ale unui rege!

Pe drumul de la gara la biroul lui Thomas A. Edison, si-a pus mintea la treaba. S-a vazut fata in fata cu Edison. S-a auzit cerandu-i domnului Edison o ocazie sa implineasca obsesia mistuitoare a vietii lui, dorinta arzatoare de a deveni partenerul de afaceri al marelui inventator.

Dorinta lui Barnes nu era o speranta! Era o dorinta fierbinte, care mergea dincolo de orice obstacole. Era bine conturata.

Cativa ani mai tarziu, Edwin C. Barnes se afla iarasi in fata lui Edison, in acelasi birou in care il cunoscuse pe inventator. De data aceasta, dorinta lui devenise realitate. Era asociatul lui Edison. Visul care ii guverna viata era acum transpus in realitate.

Barnes a reusit pentru ca si-a stabilit un scop precis si si-a pus toata energia, puterea si efortul, absolut totul, in slujba acestui scop.

Nu exista cale de intoarcere

Au trecut 5 ani pana sa apara sansa pe care o cauta. In ochii tuturor, cu exceptia sa, parea a fi doar o alta spita la roata de afaceri a lui Edison, dar el se vedea partener cu Edison din prima clipa a primei zile cand s-a dus sa lucreze acolo.

Aceasta este ilustrarea remarcabila a fortei ce sta intr-o dorinta precisa. Barnes si-a indeplinit scopul pentru ca dorea sa fie partenerul domnului Edison mai mult decat orice pe lume. A creat un plan prin care sa poata indeplini acest scop. Dar si-a ars in urma toate puntile. Si-a urmarit dorinta pana ce aceasta a devenit obsesia arzatoare a vietii sale ? si, in cele din urma, un fapt de viata.

Cand a plecat spre East Orange, nu si-a spus: ?Voi incerca sa-l conving pe Edison sa-mi dea o slujba oarecare?. A spus: ?Ma voi intalni cu Edison, si-l voi face sa inteleaga ca trebuie sa se asocieze cu mine?.

Nu si-a spus: ?Voi fi deschis in fata oricarei posibilitati, in caz ca esuez in tentativa mea cu Edison?. A spus: ?Nu exista decat un lucru pe lume pe care sunt hotarat sa-l am, si anume asocierea in afaceri cu Thomas A. Edison. Voi arde toate puntile in urma mea si imi voi pune tot viitorul in slujba capacitatii mele de a obtine tot ce doresc?.

Nu si-a lasat nici o cale de intoarcere. Trebuia sa castige sau sa piara!

Asta este esenta povestii de succes a lui Barnes!

Si-a ars barcile

Cu mult timp in urma, un mare razboinic s-a confruntat cu o situatie ce l-a silit sa ia o hotarare ce avea sa-i asigure succesul in batalie. Era gata sa-si trimita armatele impotriva unui dusman puternic, ai carui oameni erau mai numerosi decat ai sai. Si-a imbarcat soldatii, a pornit spre tara dusmanului sau, si-a debarcat soldatii si echipamentul, apoi a dat ordin sa se arda barcile care ii adusesera. Adresandu-se oamenilor sai inainte de prima batalie, el a spus: ?Barcile sunt, iata, nori de fum. Asta inseamna ca nu putem parasi aceste tarmuri vi daca nu castigam. Nu avem de ales ? castigam ? sau pierim!

Au invins.

Oricine invinge intr-o intreprindere trebuie sa fie dispus sa-si arda barcile si sa-si blocheze toate caile de retragere. Doar in acest fel putem fi siguri de pastrarea unei stari de spirit numite o dorinta arzatoare de a castiga, esentiala pentru succes.

A doua zi dupa marele incendiu din Chicago, un grup de comercianti statea pe State Street, pe trotuare, privind ramasitele fumegande ale magazinelor lor. S-au adunat sa se hotarasca daca sa incerce sa reconstruiasca, sau sa paraseasca Chicago si sa o porneasca de la zero intr-o zona mai promitatoare a tarii. Toti, in afara de unul singur, au luat aceeasi decizie: Sa paraseasca Chicago.

Negustorul care s-a hotarat sa ramana si sa reconstruiasca a ridicat aratatorul spre ramasitele magazinului si a spus: ?Domnilor, chiar pe acest loc voi construi cel mai mare magazin din lume, indiferent de cate ori va fi cuprins de flacari?.

Asta s-a intamplat in urma cu mai bine de un secol. Magazinul a fost construit. El se inalta acolo, ca un monument impunator inchinat fortei acelei stari de spirit cunoscute sub numele de dorinta arzatoare. Ar fi fost usor pentru Marshall Field sa procedeze la fel ca si ceilalti comercianti. Cand le mergea prost, iar viitorul parea cufundat in deznadejde, s-au retras si au plecat acolo unde parea sa le fie mai usor.

Remarcati atent aceasta diferenta dintre Marshal Field si ceilalti negustori, pentru ca este aceeasi diferenta care se distinge practic intre cei ce reusesc si cei ce esueaza.

Orice om ce ajunge la varsta la care intelege scopul real al banilor incepe sa si-i doreasca. Nu ajunge sa-ti doresti ca sa te imbogatesti. Dar dorind bogatii, ajungem la o stare de spirit care devine o obsesie, apoi la planuri bine stabilite si modalitati de a obtine avere, si la sprijinirea acelor planuri cu o perseverenta care nu admite esecul si, in cele din urma, la bogatii.

Sase pasi care transforma dorintele in aur

Metoda prin care dorinta de imbogatire se poate traduce in echivalentul sau financiar consta din urmatorii sase pasi precisi si practici:

1. Stabiliti-va in minte suma exacta de bani pe care o doriti. Nu ajunge sa spuneti pur si simplu ?Vreau multi bani?. Stabiliti o suma exacta. (Exista o justificare psihologica a preciziei, care va fi descrisa intr-un capitol urmator).

2. Hotarati-va exact ce doriti sa dati in schimb pentru banii pe care-i doriti. (Nu exista conceptul de ?ceva pentru nimic?).

3. Stabiliti o data precisa cand vreti sa intrati in posesia banilor pe care-i doriti.

4. Conturati-va un plan hotarat pentru a va implini dorinta si incepeti imediat, indiferent daca sunteti gata sau nu, sa puneti in practica acest plan.

5. Scrieti clar si exact suma de bani pe care o intentionati sa o obtineti, stabiliti-va termenul limita pentru obtinelea lor, ca si ceea ce doriti sa dati in schimb pentru acea suma, si elaborati atent planul prin care intentionati sa o acumulati.

6. Cititi-va angajamentul scris cu voce tare de doua ori pe zi, odata chiar inainte de culcare si odata imediat dupa ce va treziti, dimineata. Pe masura ce cititi ? imaginati-va, simtiti si credeti ca aveti deja banii.

E important sa respectati instructiunile descrise in acesti 6 pasi. Este deosebit de important sa luati seama si sa respectati instructiunile din al saselea paragraf. Veti putea sa va plangeti ca va este imposibil sa ?va vedeti in posesia banilor? inainte sa-i aveti de fapt. Iata unde va poate veni in ajutor dorinta arzatoare. Daca doriti bani intr-adevar, cu atata putere incat dorinta sa devina obsesie, nu va va fi deloc greu sa va convingeti ca-i veti obtine. Principalul este sa doriti bani, si sa deveniti atat de hotarat sa-i aveti incat sa va convingeti ca-i veti obtine.

Principii in valoare de 100 de milioane de dolari

Pentru cei neinitiati, care nu au fost instruiti in principiile de functionare ale mintii omenesti, aceste indicatii pot parea greu de aplicat. Pe toti cei care nu recunosc utilitatea acestor 6 pasi, i-ar ajuta poate sa afle ca informatia pe care o contin vine direct de la Andrew Carnegie, care a inceput ca un muncitor de rand in fabrici de otel, dar a reusit, in ciuda debutului sau umil, sa faca in asa fel incat aceste principii sa-i ofere o avere de mult mai mult de 100 de milioane de dolari.

Va poate fi de ajutor sa stiti si ca cei 6 pasi enuntati mai sus au fost analizati cu atentie de Thomas A. Edison, care i-a aprobat, considerandu-i pasii esentiali nu doar in dobandirea banilor, ci si in atingerea oricarui scop.

Pasii nu necesita ?munca istovitoare?. Nu cer sacrificii. Nu pretind cuiva sa devina ridicol sau credul. Nu este nevoie de multa educatie pentru a-i aplica. Dar, pentru a-i aplica eficient, acesti 6 pasi necesita imaginatia suficienta pentru a permite cuiva sa vada si sa inteleaga ca acumularea banilor nu poate fi lasata la voia intamplarii si a norocului. Trebuie sa intelegem ca toti cei care au acumulat mari averi si-au indeplinit partea de visare, speranta, aspiratie, dorinta si planificare inainte sa obtina bani.

Puteti afla foarte bine de pe acum ca nu puteti dobandi niciodata mari bogatii daca nu va creati o puternica dorinta de a obtine bani, si daca nu credeti sincer si hotarat ca-i veti obtine.

Marile vise se pot preschimba in bogatie

Noi, cei care pornim in aceasta cursa dupa averi, ar trebui sa fim incurajati sa aflam ca aceasta noua lume in care traim cere noi idei, noi modalitati de a produce lucruri, conducatori noi, inventii noi, noi metode de predare si de conducere, carti noi, o noua literatura, noi procedee de a face televiziune, idei noi de filme. La baza acestui imperativ al lucrurilor noi si imbunatatite exista acea calitate absolut necesara pentru a castiga, si anume stabilirea unui scop bine definit, precizia a ceea ce dorim si o dorinta arzatoare de a obtine.

Noi, cei care dorim sa ne imbogatim, trebuie sa retinem ca adevaratii conducatori ai lumii au fost dintotdeauna oameni care au exploatat si au pus in practica fortele intangibile si nevazute ale ocaziilor nenascute si au convertit aceste forte (sau impulsuri cognitive) in zgarie-nori, metropole, fabrici, avioane, automobile si orice alta forma a confortului care face viata mai placuta.

Pentru a va dobandi partea de bagatie, nu va lasati influentat si nu lasati ca visul sa va fie dispretuit. Ca sa castigati multe in aceasta altfel de lume, trebuie sa va patrundeti din nou de spiritul marilor pionieri ai trecutului, ale caror vise au dat civilizatiei tot ce are ea de valoare, spiritul vital al Americii ? posibilitatea pentru dumneavoastra si pentru mine de a ne cultiva si pune in valoare talentele.

Daca ceea ce doriti sa faceti este corect si credeti in el, porniti spre implinire! Puneti visele inainte, si nu conteaza ce spune ?gura lumii? daca va confruntati cu infrangerea temporara, caci poate ca ?lumea? nu stie ca orice esec aduce cu el germenele unui eventual succes.

Visul lui Thomas Edison era o lampa care sa functioneze pe baza de electricitate; el a inceput sa-si puna visul in practica, si in ciuda a peste zece mii de dovezi de esec, el a perseverat pana ce si-a tradus visul in realitate. Visatorii care cred in implinire nu renunta!

Whelan a visat la un lant de magazine de trabucuri, si-a pus visul in practica si, acum, United Cigar Stores detin cele mai importante piete din America.

Fratii Wright visau la o masina care sa poata zbura. Astazi, vedem cu totii probe in lumea reala care sa le sustina visul.

Marconi visa la un sistem care sa exploateze fortele intangibile ale eterului. Putem afla dovezi ale faptului ca nu visa zadarnic in fiecare aparat de radio si de televiziune din lume. V-ar putea interesa sa stiti ca prietenii lui Marconi l-au pus sub tutela si i-au facut un control la un spital de boli nervoase cand a anuntat ca descoperise un principiu prin care putea trimite mesaje prin aer fara sprijinul firelor sau a altor mijloace fizice de comunicare. Visatorii de astazi o duc mai bine.

Lumea este plina de sanse de care visatorii din trecut habar nu aveau.

Ei si-au pus visele inaintea dorintei

O dorinta arzatoare de a fi si a actiona este punctul din care trebuie sa porneasca un visator. Visele nu se nasc din indiferenta, lene sau lipsa de ambitie.

Retineti ca toti cei care reusesc in viata incep prost si trec prin multe incercari ce-i dezamagesc puternic inainte sa ?ajunga?. Punctul de referinta in viata celor ce reusesc soseste de obicei intr-un moment de criza, in care li se dezvaluie ?eu-rile ascunse?.

John Bunyan a scris Calatoria pelerinului, care este una dintre cele mai extraordinare carti din literatura engleza, si asta dupa ce fusese inchis si aspru pedepsit pentru opiniile sale in domeniul religiei.

O. Henry a descoperit geniul care se ascundea in el dupa ce s-a confruntat cu cele mai groaznice nenorociri si a fost inchis intr-o celula din Columbus, Ohio. Obligat, prin suferinta, sa se familiarizeze cu ?celalalt eu? al sau si sa-si foloseasca imaginatia, s-a descoperit ca mare autor in loc de un infractor nefericit si exilat.

Charles Dickens a inceput lipind etichete pe cutii de crema de ghete. Tragedia primei sale iubiri i s-a cuibarit in suflet si l-a transformat in unul dintre marii scriitori ai lumii. Aceasta

tragedie a produs mai intai David Copperfield, apoi o succesiune de alte lucrari care au imbogatit si au imbunatatit lumea cititorilor de literatura.

Helen Keller si-a pierdut auzul, graiul si vazul la putina vreme dupa nastere. In ciuda acestei mari nenorociri si-a inscris numele cu majuscule in cartea oamenilor importanti. Intreaga ei viata a servit drept proba a faptului ca nimeni nu este invins iremediabil pana ce nu accepta infrangerea ca pe o realitate.

Robert Burns era un copil de taran analfabet. A fost blestemat sa fie sarac si a devenit betivul satului. Dar lumea a devenit mai buna prin existenta sa, pentru ca el a invesmantat ganduri frumoase in poezie, si deci a smuls un maracine pentru a planta in loc un trandafir.

Beethoven era surd, Milton era orb, dar numele lor vor dainui peste timp pentru ca au visat si si-au putut traduce visele in ganduri bine structurate.

Exista o diferenta intre a dori ceva si a fi gata sa-l primesti. Nimeni nu este pregatit pentru ceva pana ce nu crede ca-l poate obtine. Starea de spirit trebuie sa fie certitudine, nu doar speranta sau dorinta. Este esential sa mentinem deschise portile sufletelor noastre. Mintile incuiate nu inspira incredere, curaj sau siguranta.

Tineti minte, pentru a aspira sus in viata, pentru a cere abundenta si prosperitate, nu vi se cere un efort mai mare decat cel necesar pentru a accepta nefericirea si saracia. Un mare poet a formulat corect acest adevar universal in urmatoarele versuri:

M-am targuit cu viata pe un leu
Dar viata mi l-a refuzat,
Oricat mi-ar fi-n amurg de greu
Sa-mi vad avutul scapatat.

Caci viata nu-i decat un sef
Ce-ti ofera tot ce-i ceri,
Insa salariul nu-i un chef
Caci te-ai legat fara-ntrebari.

Si am muncit din greu, ca sclav
Doar ca sa aflu la final
Ca as fi fost platit grozav
De-as fi cerut, in mod real.

Dorinta transforma si ?imposibilul? in realitate

Drept punct culminant potrivit pentru acest capitol as dori sa va prezint una dintre cele mai neobijnuite persoane pe care le-am cunoscut vreodata. L-am vazut pentru prima data la cateva minute dupa nasterea sa. A venit pe lume fara urechi, iar doctorul a declarat, cand i s-a cerut parerea, ca acest copil ar putea fi surdo-mut pe viata.

N-am fost de acord cu parerea doctorului. Aveam tot dreptul sa nu fiu; eram tatal copilului. Am ajuns si eu la o concluzie si m-am hotarat sa-mi exprim propria parere, dar am facut-o in tacere, tinand-o secret in inima mea.

Stiam prea bine ca fiul meu avea sa auda si sa vorbeasca. Cum? Eram sigur ca trebuie sa existe o solutie, si stiam ca o voi gasi. Ma gandeam la cuvintele nemuritorului Emerson: ?Curgerea evenimentelor ne invata sa credem. Nu trebuie decat sa ne supunem. Suntem cu totii condusi pe drumul bun, si, ascultand cu umilinta, vom auzi cuvantul potrivit.?

Cuvantul potrivit? Dorinta! Mai mult decat orice altceva pe lume imi doream ca fiul meu sa nu fie surdo-mut. N-am renuntat nici o clipa la acea dorinta.

Ce puteam face? Trebuia sa gasesc o cale prin care sa-i insuflu copilului meu dorinta mea arzatoare ca el sa gaseasca modalitati si mijloace de a transmite sunetele creierului sau fara ajutorul urechilor.

De indata ce baietelul avea sa atinga varsta la care ma putea intelege urma sa il fac sa doreasca atat de fierbinte sa auda, incat natura avea sa actioneze prin metode proprii, pentru a traduce dorinta in realitate fizica.

M-am gandit la toate acestea fara a-mi impartasi sperantele nimanui. In fiecare zi, reinnoiam juramantul pe care-l facusem fata de mine insumi ca fiul meu nu va fi surdo-mut.

Pe masura ce inainta in varsta si observa lucrurile din jurul sau, am observat ca fiul meu poseda un oarecare simt al auzului. Cand a implinit varsta la care copiii incep de obicei sa vorbeasca, el n-a incercat absolut deloc sa rosteasca cuvinte, dar ne dadeam perfect seama, prin reactiile sale, ca aude slab unele sunete. Exact de asta aveam nevoie! Eram sigur ca daca poate auzi, chiar slab, isi poate imbunatatii capacitatea auditiva. Apoi s-a intamplat ceva care mi-a dat sperante si care a venit dintr-o sursa total neasteptata.

Gasim o solutie

Am cumparat un fonograf. Cand copilul a auzit muzica pentru prima data, a manifestat un entuziasm deosebit si si-a insusit imediat aparatul. Odata, a pus acelasi disc de multe ori vreme de aproape doua ore, stand in fata fonografului, cu dintii agatati de marginea cutiei. Importanta acestui obicei pe care si l-a format nu s-a conturat clar decat dupa ani de zile, caci noi nu auzisem atunci de ?conductia osoasa?. La putina vreme dupa ce primise fonograful, mi-am dat seama ca ma auzea clar cand ii vorbeam cu buzele atingand osul mastoid la baza craniului.

Intelegand clar ca poate auzi sunetul vocii mele fara probleme, am inceput imediat sa-i formez dorinta de a auzi si a vorbi. Am descoperit in curand ca baietelului ii placeau basmele la culcare deci am creat povesti menite sa-i dezvolte increderea in sine, imaginatia si o dorinta arzatoare sa auda si sa fie normal.

Era mai ales o anumita poveste pe care insista dandu-i un nou colorit dramatic de fiecare data cand o spuneam. Era destinata sa-i insufle ideea ca durerea lui nu trebuie acceptata pasiv, ci este un bun de mare valoare. In ciuda faptului ca toata filozofia pe care o examinasem atent relevase ca orice dificultate poarta samanta unui avantaj echivalent, trebuie sa marturisesc ca habar n-aveam cum poate deveni un bun aceasta durere.

Nimic nu-l poate opri

Analizandu-mi retrospectiv experienta, inteleg clar acum ca increderea fiului meu in mine a fost o cauza directa a succesului meu. Nu se indoia de nimic din ce ii spuneam. I-am insuflat ideea ca el are un avantaj deosebit asupra fratelui lui mai mare, si ca acest avantaj se poate reflecta in multe feluri. Spre exemplu, profesorii de la scoala vor observa ca el nu are urechi si, din aceasta cauza, ii vor acorda o atentie speciala si il vor trata cu o intelegere extraordinara.

Asa au si facut. I-am insuflat si ideea ca, atunci cand va fi destul de mare ca sa vanda ziare (fratele lui mai mare devenise deja distribuitor de ziare), va avea un avantaj

important asupra fratelui sau, caci oamenii il vor plati mai bine,caci isi vor da seama ca el este un baiat inteligent si muncitor, desi nu are urechi.

La aproape 7 ani, a manifestat prima dovada ca metoda noastra de ?programare? a mintii sale daduse roade. Luni de zile ceruse privilegiul sa vanda ziare, dar mama nu-i dadea voie.

In cele din urma a luat singur taurul de coarne. Intr-o dupa amiaza, cand era singur acasa cu servitorii, a sarit pe fereastra de la bucatarie, s-a furisat afara, si a pornit-o pe propriile picioare. A imprumutat un capital de 6 centi de la pantofarul din vecini, l-a investit in ziare, le-a vandut, a reinvestit profitul si a repetat acest lucru vreme indelungata, pana seara tarziu. Dupa ce si-a facut bilantul incasarilor si a dat inapoi cei 6 centi pe care-i imprumutase de la bancherul sau, avea un profit de 42 de centi. Cand am ajuns acasa in acea seara, l-am gasit dormind in pat, cu banii stransi in mana.

Mama lui i-a deschis mana, a luat monezile si a izbucnit in plans. Ei, poftim! Parea nepotrivit sa plangi la prima victorie a fiului tau. Reactia mea a fost complet opusa. Eu am ras din toata inima, caci mi-am dat seama ca efortul meu de a-i insufla credinta fiului meu avusese succes.

Mama lui a vazut, in prima lui experienta de afaceri un baietel surd care iesise in strada sa-si riste viata pentru a castiga bani. Eu am vazut un mic om de afaceri curajos, ambitios, stapan pe sine, al carui capital investit in sine insusi se dublase, caci el preluase initiativa afacerii in propriile maini si castigase. De aceea ma multumea aceasta afacere, pentru ca stiam ca isi dovedise ca e capabil, convingere ce nu-l va parasi intreaga viata.

O victorie asupra facultatilor auditive

Baietelul surd a absolvit toate clasele, liceul, facultatea, fara a-si putea auzi profesorii, cu exceptia cazului in care ii strigau puternic de la o mica distanta. Nu a urmat insa o scoala speciala. Nu l-am lasat sa invete limbajul semnelor. Eram decisi sa-l lasam sa duca o viata normala si sa fie inconjurat de copii normali, si am sustinut aceasta hotarare in ciuda multor dezbateri aprinse pe care le-am avut cu directorii scolilor.

Cand era la liceu, a incercat un mecanism auditiv electric, dar nu i-a servit la nimic.

In ultima saptamana de facultate, s-a intamplat ceva care a constituit punctul de cotitura in viata lui. Se pare ca, din pura intamplare, el a intrat in posesia altui aparat auditiv electric, ce i-a fost expediat cu titlul de proba. Nu s-a grabit sa-l incerce, datorita dezamagirii suferite cu primul. In cele din urma, a luat instrumentul si si l-a pus pe cap fara mult entuziasm, a conectat bateria si, deodata, ca prin minune, dorinta sa dintotdeauna de a auzi normal s-a transformat in realitate. Pentru prima data in viata, auzea practic la fel de bine ca un om normal.

Debordand de bucuria descoperirii, cu ajutorul acestui aparat, a unei altfel de lumi, s-a repezit la telefon, i-a telefonat mamei si i-a auzit vocea perfect. A doua zi si-a auzit clar profesorii pentru prima data in viata!

Pentru prima data in viata putea sa vorbeasca nestingherit cu ceilalti, fara ca ei sa trebuiasca sa vorbeasca tare. Intr-adevar, pasise intr-o lume noua.

Dorinta incepuse sa-si arate profitul, dar victoria nu era inca desavarsita. Baiatul trebuia inca sa afle o cale sigura si practica de a-si transforma handicapul intr-un avantaj echivalent.

Baiatul ?surd? ii ajuta pe ceilalti

De indata ce a inteles semnificatia a ceea ce realizase deja, dar sufocat de bucuria acestei lumi noi de sunete ce i se dezvaluia, a scris o scrisoare entuziasta producatorului mecanismului auditiv, descriindu-si experienta. Ceva din scrisoarea lui a determinat compania sa-l invite la New York. Cand a sosit, i-a fost oferit un tur al fabricii si in timp ce vorbea cu inginerul-sef, povestindu-i schimbarea lumii lui, l-a strafulgerat o banuiala, o idee sau o inspiratie ? spuneti-i cum vreti. Era acel impuls al gandului care i-a transformat durerea in bun destinat sa plateasca dividendele in bani si fericire pentru mii de persoane, de-a lungul timpului.

Esenta acestui impuls al gandului a fost urmatoarea: i-a venit ideea ca ar putea ajuta milioane de oameni cu deficiente auditive, care traiesc fara ajutorul aparatelor, daca ar putea gasii o cale de a le spune povestea noii sale lumi.

O luna incheiata, a intreprins o cercetare intensiva, in cursul careia a analizat intregul sistem de fabricatie si comercializare a mecanismului auditiv si a creat modalitati si cai de comunicare cu oamenii fara auz de pe tot globul, cu scopul de a le impartasi lumea schimbata ce i se dezvaluise. Cand a terminat, a elaborat un plan in scris bazat pe descoperirile sale. Cand si-a dezvaluit planul companiei, i-a fost oferita imediat pozitia care sa-i usureze indeplinirea ambitiei sale.

Cand a inceput lucrul, nici nu visa ca era menit sa aduca speranta si vindecare miilor de oameni cu deficiente auditive care, fara sprijinul lui, ar fi fost condamnati la surzenie pentru eternitate.

Nu am nici o indoiala ca Blair ar fi ramas toata viata surdo-mut daca mama lui si eu nu am fi reusit sa-i modelam mentalitatea.

Cand i-am insuflat dorinta de a auzi si a vorbi, de a trai ca un om normal, nu stiam ca impulsul vine insotit de o influenta ciudata, care l-a ajutat sa construiasca punti si sa depaseasca marea de liniste dintre creierul sau si lumea din jur.

Intr-adevar, o dorinta arzatoare dispune de mijloace oculte de a se transpune in echivalentul sau fizic. Blair dorea sa auda normal; acum aude! S-a nascut cu un handicap care ar fi putut cu usurinta trimite pe cineva cu o dorinta insuficient de hotarata in strada, cu o ceasca de metal si cateva pixuri.

Nevinovata ?minciuna alba? pe care i-o implantase in minte inca din copilarie, convingandu-l ca durerea lui va deveni un bun insemnat, si-a gasit justificarea. Intr-adevar, nu exista nimic, bun sau rau, pe care credinta, la care se adauga o dorinta arzatoare, sa nu-l poata transforma in realitate. Aceste calitati sunt disponibile oricui.

Dorinta face minuni pentru o cantareata

Un scurt fragment dintr-o stire referitoare la doamna Schumann-Heink ofera explicatia uimitorului succes in muzica al acestei femei deosebite. Citesc paragraful respectiv, pentru ca esenta lui consta in nimic altceva decat dorinta:

La inceputul carierei sale, doamna Schumann-Heink l-a vizitat pe directorul Operei Regale din Viena rugandu-l sa-i testeze capacitatea vocala. Dar el nu a testat-o. Dupa ce a privit-o pe tanara jenata si prost imbracata, a exclamat, nu prea amabil: ?Cu asa un chip, fara nici o urma de personalitate, cum te poti astepta sa reusesti in opera? Copila

draga, renunta la idee. Cumpara-ti o masina de cusut si porneste la treaba. Nu vei fi nicicand cantareata.?

?Nicicand? este o perioada prea lunga! Directorul Operei Regale din Viena stia multe despre latura tehnica a cantului. Stia insa putine despre puterea dorintei care se transforma in obsesie. Daca ar fi stiut mai multe despre acea putere, n-ar fi facut gresala sa condamne geniul fara a-i oferi o sansa.

Cu cativa ani in urma, unul dintre partenerii mei de afaceri s-a imbolnavit. Starea lui se inrautatea cu trecerea timpului si, in cele din urma, s-a internat sa se opereze. Doctorul m-a avertizat ca avea putine sanse de supravietuire. Dar asta era parerea doctorului. Si nu parerea pacientului. Cu o clipa inainte sa fie dus in sala de operatie, a murmurat: ?N-avea grija, Sefule, ies eu de aici in cateva zile?. Infirmiera m-a privit cu o expresie de mila fata de sarmanul om. Dar pacientul a supravietuit cu bine. Dupa ce s-a terminat totul, doctorul a spus: ?Nu l-a salvat nimic altceva decat uriasa lui dorinta de viata. N-ar fi rezistat daca n-ar fi refuzat sa accepte posibilitatea mortii?.

Cred in puterea dorintei intarite de credinta pentru ca am vazut aceasta putere propulsand oamenii de la inceputuri modeste la pozitii de influenta si bogatie; am vazut victime ale mortii scapandu-i din gheare; am vazut-o functionand ca mijloc prin care oamenii isi regizau revenirea dupa ce fusesera infranti pe toate fronturile; am vazut-o oferindu-i propriului meu fiu o viata normala, fericita, plina de succes, in ciuda faptului ca natura il adusese pe lume fara urechi.

Cum poate cineva sa stapaneasca si sa foloseasca puterea dorintei? Veti afla acest raspuns in acest capitol si in urmatoarele.

Printr-un principiu ciudat si puternic al ?mecanismelor mentale? care nu au fost niciodata divulgate, Natura include in impulsul acestei puternice dorinte ?acel ceva? care nu recunoaste cuvantul ?imposibil? si nu accepta realitatea eseculu.

DE RETINUT

Atunci cand dorinta focalizeaza forte importante in scopul de a obtine victoria, nu va retrageti; victoria este sigura.

Sase pasi precisi, inclusi aici, transforma dorinta in aur. Pentru Andrew Carnegie, aceste principii au valorat 100 de milioane de dolari.

Dorinta cladeste o noua victorie pornind de la infrangerea temporara. Dorinta a inaltat, practic din cenusa, cel mai mare lant de magazine din lume.

Un baiat fara urechi a invatat sa auda. O femeie ?fara nici o sansa? a devenit o exceptionala cantareata de opera. Un om bolnav la care se astepta sa se sfarseasca a revenit la viata. Dorinta a fost forta care i-a ajutat pe acesti oameni prin ?mecanisme mentale? ciudate, dar naturale.

Mintea nu cunoaste alte frontiere decat cele pe care le stabilim noi insine.

Pasul 2 catre imbogatire: CREDINTA.

Credinta bine directionata face ca fiecare gand sa dobandeasca o forta nebanuita. Va puteti inalta nebanuit de mult, purtati de aripile cutezatoare ale marii increderi in sine pe care tocmai ati dobandit-o.

Credinta este chimistul-sef al mintii. Atunci cand credinta se impleteste cu gandul, subconstientul incepe de indata sa vibreze, o transpune in echivalentul sau spiritual, si o trimite Inteligentei Infinite, ca in cazul rugaciunii.

Emotiile credintei, dragostei si sexului sunt cele mai puternice dintre toate emotiile pozitive importante. Cand cele trei se imbina, gandul dobandeste o asemenea nuanta incat ajunge direct in subconstient, unde este preschimbat in echivalentul sau spiritual, singura forma care provoaca o reactie a Inteligentei Infinite.

Credinta va asteapta s-o descoperiti

Urmeaza acum o afirmatie care va va face sa intelegeti mai bine importanta pe care o capata principiul autosugestiei atunci cand dorinta se transpune in echivalentul sau fizic sau banesc; cu alte cuvinte, credinta este o stare de spirit care poate fi indusa ori creata, prin afirmatii sau instructiuni repetate catre subconstient, prin principiul autosugestiei.

Drept exemplificare, stabiliti-va scopul pentru care se presupune ca cititi aceasta carte. Telul este desigur, dobandirea capacitatii de transformare a intangibilului impuls de gandire care este dorinta in echivalentul sau fizic, banii. Urmand instructiunile enuntate in capitolul despre autosugestie, si cele despre subconstient, rezumat in acel capitol, va puteti convinge subconstientul sa creada ca veti primi ceea ce cereti. El va actiona asupra acelei convingeri pe care apoi v-o va transfera sub forma ?credintei?, urmata de planuri precise pentru a procura ceea ce va doriti.

Credinta este o stare de spirit pe care v-o puteti insufla atunci cand veti dori, dar numai dupa ce veti fi stapanit cele 13 principii, pentru ca ea este o stare de spirit pe care v-o induceti de buna voie prin aplicarea si folosirea acestor principii.

Repetarea afirmarii ordinelor catre subconstientul dumneavoastra este singura metoda cunoscuta de creare voluntara a emotiei credintei.

Poate ca veti intelege mai bine daca va voi explica felul in care, uneori, oamenii devin criminali. Citand un vestit criminolog, aflam: ?Cand oamenii intra pentru prima data in contact cu crima, se ingrozesc si o resping. Daca pastreaza contactul cu ea pentru o vreme, se obijnuiesc si o suporta. Daca pastreaza contactul suficient de mult, ei sfarsesc prin a o accepta si a o integra in existenta lor?.

Este ca si cum am spune ca orice impuls al gandului care este transmis in mod repetat subconstientului sfarseste prin a fii acceptat si prelucrat de subconstient, care porneste la traducerea acelui impuls in corespondentul fizic prin procedura cea mai practica ce-i sta la indemana.

In legatura cu acest lucru aveti in vedere iarasi ca toate gandurile care au devenit emotii (au fost investite cu sentimente) si s-au impletit cu credinta, incep sa se traduca imediat in echivalentul sau corespondentul lor fizic.

Emotiile, sau taramul ?sentimental? al gandurilor, sunt cele ce ofera gandurilor energie, viata si actiune. Emotiile credintei, iubirii si sexului, cand se impletesc cu un impuls de gandire, ii ofera acestuia o capacitate de actiune mai mare decat cea pe care vreuna din aceste emotii o poate oferi singura.

Nu patrund si influenteaza subconstientul doar impulsurile de gandire care s-au imbinat cu credinta, ci si acelea care s-au imbinat cu vre-o emotie pozitiva sau negativa.

Nu exista ghinion

Veti intelege din aceasta afirmatie ca subconstientul va transpune in echivalentul sau fizic un impuls de gandire de natura negativa sau distructiva, tot atat de repede ca si in cazul impulsurilor de gandire pozitive si constructive. Este explicatia ciudatului fenomen pe care il suporta multe milioane de persoane: ?nenorocirea sau ghinionul?.

Exista milioane de oameni care se cred ?blestemati? la saracie si esec, din cauza vreunei forte ciudate asupra carora cred ca nu detin controlul. Ei isi zamislesc propriile ?nenorociri? pe seama acestei credinte negative, insusite de subconstient si transpusa in echivalentul sau fizic.

A venit momentul potrivit sa va sugeram iarasi ca veti putea castiga daca insuflati subconstientului dumneavoastra orice dorinta pe care vreti sa o transpuneti intr-un echivalent fizic sau banesc sperand sau crezand ca transformarea sa se va produce cu adevarat. Certitudinea sau credinta dumneavoastra sunt elementele care decid actiunea subconstientului dumneavoastra. Nu va impiedica nimic sa va ?inselati? subconstientul prin autosugestie dandu-i instructiuni, la fel cum am manipulat eu subconstientul fiului meu.

Spre a oferi un grad mai mare de veridicitate acestei ?inselari?, comportativa exact asa cum ati face-o daca v-ati afla deja in posesia lucrului sau obiectului pe care il cereti atunci cand apelati la subconstient.

Subconstientul va transforma in echivalentul sau fizic, prin cele mai directe si practice mijloace, orice ordin care i se da, intr-o stare de incredere ca acel ordin va fi indeplinit.

Desigur ca s-au spus multe despre cum oferim un punct de pornire de la care putem, prin experiment si exercitiu, sa dobandim dibacia de a imbina credinta cu orice alta comanda data subconstientului. Perfectiunea este atinsa prin exercitiu. Nu poate fi dobandita prin simpla citire a instructiunilor.

Este esential sa va incurajati emotiile pozitive ca forte dominante ale spiritului si sa descurajati ? si sa eliminati emotiile negative.

O minte dominanta de emotii pozitive devine un lacas primitor al starii de spirit numite credinta. Un spirit atat de posedat, de bunavoie, da subconstientului instructiuni pe care acesta le va accepta si le va duce imediat la indeplinire.

Credinta da putere gandului

In toate epocile, adeptii religiei le-au insuflat oamenilor ?sa creada? in multe, in dogme sau in principii de baza sub forma unui ?crez?, dar n-au reusit sa le spuna cum sa obtina credinta. N-au afirmat niciodata ca ?credinta este o stare de spirit care poate fi indusa prin autosugestie?.

Intr-un limbaj pe care-l poate intelege oricine, vom descrie tot ce se stie despre principiul prin care se poate naste credinta acolo unde ea nu exista inca.

Credeti in dumneavoastra insiva; credeti in Infinit.

Credinta este ?elixirul etern? care da viata, putere si actiune impulsului gandului!

Credinta este punctul de pornire in acumularea de averi!

Credinta sta la baza oricarui ?miracol? sau mister care nu poate fi analizat prin legile stiintei!

Credinta este unicul antidot al eseculuí!

Credinta este elementul, ?comportamentul chimic? ce, imbinat cu rugaciunea, ne ofera singura comunicare directa posibila cu Inteligenta Infinita.

Credinta este elementul care transforma vibratia obisnuita a gandului, zamislit de mintea umana limitata, in echivalentul sau spiritual.

Credinta este singura modalitate prin care forta cosmica a Inteligentei Infinite poate fi atinsa si folosita de om.

Ganduri ce va guverneaza mintea

Demonstratia este simpla si usor de parcurs. Ea este inclusa in principiul autosugestiei. Sa ne concentram deci asupra autosugestiei si sa aflam ce este ea si cum se poate realiza.

Se stie foarte bine ca o persoana ajunge in final sa creada ceva ce isi repeta mereu, indiferent daca afirmatia este adevarata sau falsa. Daca cineva isi repeta in mod constant o minciuna, va ajunge sa o accepte ca adevar. Orice om este ceea ce este datorita gandurilor dominante carora el le permite sa-i domine spiritul. Gandurile pe care cineva si le implanteaza de buna voie in minte, si le incurajeaza entuziast, si cu care isi impleteste emotiile, sunt singurele forte motivatoare care dirijeaza si controleaza fiecare miscare, actiune si fapre a respectivei persoane!

Gandurile impletite cu emotii constituie o forta ?magnetica?, ce atrage alte ganduri asemanatoare sau inrudite.

Un gand astfel ?magnetizat? cu emotie se poate compara cu o samanta care, plantata in pamant fertil, germineaza, creste si da nastere altor si altor seminte, pana ce grauntele mic de la inceput se multiplica in milioane si milioane de graunte identice!

Spiritul uman atrage in mod constant vibratii care intra in armonie cu ceea ce-i domina mintea. Orice gand, idee, plan sau scop pe care il are cineva atrage o multime de ganduri de acelasi fel, le adauga fortei initiale si creste pana cand devine stapanul dominant si motivant al individului in a carui minte a fost zamislit.

Acum sa ne intoarcem la punctul de plecare, si sa aflam cum poate fi sadita in mintea noastra prima samanta a unei idei, a unui plan sau scop. E simplu sa ne dam seama: orice idee, plan sau scop pot fi sadite in spirit prin repetitia gandului. Iata de ce va cerem sa va formulati in scris scopul primordial, sau telul esential, sa-l memorati si sa-l repetati cu voce tare, zi de zi, pana ce aceste vibratii de sunet ajung in subconstient.

Luati decizia sa indepartati influentele oricarui mediu nefavorabil si puneti-va viata in ordine. Facand un inventar al posibilitatilor si al certitudinilor spiritului dumneavoastra, veti constata ca, dintre toate slabiciunile, cea mai mare este lipsa de incredere in sine. Acest handicap poate fi depasit, iar timiditatea poate fi transformata in curaj cu ajutorul principiului autosugestiei. Aplicarea acestui principiu poate fi realizata printr-un aranjament simplu al impulsurilor gandurilor pozitive, toate puse in scris, memorate si repetate, ce devin parte din echipamentul de lucru al subconstientului.

Cinci pasi catre increderea de sine

1. Stiu ca am capacitatea de a-mi implini scopul definit in viata; deci, imi impun o actiune perseverenta, continua spre a-l realiza si promit aici si acum sa implinesc aceasta actiune.
2. Sunt constient ca gandurile care imi domina mintea vor sfarsi prin a se traduce in actiune fizica, exterioara si se vor transforma treptat in realitate palpabila; asa dar imi voi concentra, vreme de 30 de minute in fiecare zi, toate gandurile asupra felului de om care vreau sa ajung, conturandu-mi in minte o imagine clara.
3. Stiu ca, prin principiul autosugestiei, orice dorinta pe care o pastrez mereu in minte va cauta, in cele din urma, sa-si gaseasca expresia in unele mijloace practice de a obtine obiectul aspiratiilor mele; deci voi petrece 10 minute pe zi cerand de la mine insumi sa-mi construiesc increderea in sine.
4. Am elaborat o descriere clara, in scris, a scopului meu principal in viata si nu voi renunta niciodata sa incerc pana nu voi fi dobandit suficienta incredere pentru a-l obtine.
5. Inteleg perfect ca nici o avere sau pozitie sociala nu poate dura vreme indelungata daca nu este cladita pe o temelie de adevar si dreptate, deci nu voi incheia nici o tranzactie din care nu profita toti cei pe care-i afecteaza. Voi reusi atragand catre mine fortele pe care doresc sa le folosesc si cooperarea altora. Ii voi conduce pe altii sa ma ajute, datorita disponibilitatii mele de a-i ajuta pe altii. Voi elimina ura, invidia, gelozia, egoismul si cinismul, invatand sa iubesc intreaga omenire, pentru ca stiu ca o atitudine negativa fata de ceilalti nu-mi va oferi niciodata succesul. Ii voi face pe altii sa creada in mine pentru ca eu voi crede in ei si in mine insumi. Voi adopta aceasta formula, o voi memora si o voi repeta cu voce tare zi de zi, crezand cu putere ca imi va influenta treptat gandurile si actiunile, astfel incat voi ajunge o persoana ce se poate sprijini pe ea insasi si va dobandi succesul.

In aceasta formula salasluieste o lege a naturii pe care nici un om n-a fost vreodata capabil sa o explice. Nu conteaza prea mult cum se numeste aceasta lege. Important este ca FUNCTIONEAZA spre gloria si succesul umanitatii, DACA este folosita constructiv. Pe de alta parte, folosita distructiv, va distruge la fel de prompt. Aceasta afirmatie contine un adevar foarte insemnat si anume ca acei ce accepta infrangerea si-si incheie viata in saracie, mizerie si nefericire actioneaza in acest fel prin aplicarea negativa a principiului autosugestiei. Cauza poate fi regasita in faptul ca toate impulsurile gandurilor au tendinta sa se invesmanteze in echivalentul lor fizic.

Puteti provoca dezastrul doar gandindu-va la el

Subconstientul nu face distinctie intre impulsurile de gandire constructive si distructive. El prelucreaza materialul care i-l oferim noi insine, prin gandurile noastre. Subconstientul va transpune in realitate un gand guvernat de frica la fel de prompt cum va concretiza si un gand zamislit de curaj sau credinta.

Exact asa cum electricitatea invarte rotile stiintei, si se va dovedi folositoare daca va fi utilizata constructiv sau poate nimici viata daca este folosita gresit, in acelasi fel va poate

conduce legea autosugestiei spre pace si prosperitate sau pe taramul nefericirii, a esecului si a mortii, in functie de modul in care o veti intelege si o veti aplica.

Daca va lasati spiritul prada fricii, indoielii si incertitudinii in propria dumneavoastra capacitate de a va insusi si a folosi fortele Inteligentei Infinite, legea autosugestiei va lua drept model acest spirit de neincredere, iar subconstientul il va transforma in echivalentul sau fizic.

Asemenea vantului care poarta un vapor spre malul de est si pe altul spre cel de vest, legea autosugestiei va poate inalta sau narui in functie de modul in care alegeti gandul ce va sta la carma.

Legea autosugestiei, prin care oricine poate avea impliniri insemnate ce imbata imaginatia, este ilustrata elocvent in urmatoarele versuri:

De credeti in esec, il veti avea.
De credeti in timizi, asa veti fi.
De vreti castig, sigur veti esua,
De neincrezator o veti porni.
De credeti ca veti pierde, va veti pierde
Caci lumea larga azi ne-a invatat
Ca pasul unu in succes e-a crede ?
Succesul e in mintea ta creat.

De credeti ca prea mic sunteti, veti fi,
Gandul aripi va trebui sa nasca,
Sigur pe sine de va veti simti
Rasplata va sosi sa va cinsteasca.

Victorii in viata nu obtin doar cei
Ce sunt puternici si alearga bine,
Castigul poate deveni un obicei
Pentru acel ce spune: CRED IN MINE!

Remarcati cuvintele care au fost subliniate si va veti da seama de sensul profund la care se gandeste poetul.

Marea experienta a iubirii

Undeva in datele noastre genetice salajluieste adormit germenele implinirii care, odata trezit si pus in practica, va va purta pe niste culmi pe care nu ati sperat niciodata sa le atingeti.

In acelasi fel in care un maestru in muzica poate produce cele mai minunate tonuri, revarsate din corzile unei viori, se poate destepta si geniul care zace latent in creierul dumneavoastra si va poate conduce spre orice impliniri va doriti.

Abraham Lincoln a esuat in tot ce a incercat pana dupa varsta de 40 de ani. Era un anonim venit de nicaieri, pana ce a avut o experienta insemnata, ce i-a trezit geniul ce se ascundea in inima si mintea sa si a dat lumii pe unul dintre oamenii sai cu adevarat mari. Acea ?experienta? a fost impletita cu emotiile amaraciunii si iubirii. I-a fost provocata de Ann Rutledge, singura femeie pe care a iubit-o sincer.

Se stie bine ca emotia iubirii se inrudeste indeaproape cu starea de spirit numita credinta, si de aceea dragostea reuseste adesea sa transforme gandul cuiva in echivalentul sau spiritual. In decursul muncii sale de cercetare autorul a descoperit, prin analiza operei de o viata si a realizarilor a sute de oameni de succes, ca dragostea unei femei i-a sustinut pe aproape fiecare dintre ei.

Daca doriti dovezi legate de puterea credintei, studiati implinirile persoanelor care au folosit-o. Isus Nazarineanul se afla in fruntea acestei liste. Baza crestinismului este credinta, indiferent de cum au pervertit sau interpretat gresit muritorii sensul acestei mari forte.

Esenta invataturilor si implinirilor lui Cristos, care ar fi putut fi interpretate ca ?miracole?, nu erau nici mai mult nici mai putin decat credinta. Daca asemenea fenomene precum ?miracolele? exista, ele se nasc doar gratie acelei stari de spirit numita credinta!

Sa luam in consideratie puterea credintei, asa cum a fost ea dovedita de o personalitate pe care o cunoaste intreaga omenire, Mahatma Gandhi, din India. Acest om reprezinta unul dintre cele mai uimitoare exemple din istorie care ilustreaza puterea credintei. Gandhi a detinut o putere uriasa, puterea suprema a timpului sau, si asta in ciuda faptului ca nu avea nici un instrument obisnuit al puterii cum ar fi banii, navele de lupta, soldatii si echipamentul de razboi. Gandhi nu avea bani, nu avea casa, nu avea nici macar un costum de haine, dar detinea puterea. Cum ajunsese sa o posede?

A zamislit-o din modul sau de a intelege principiul credintei, si prin capacitatea sa de a sadi credinta in mintile a 200 de milioane de oameni.

Gandhi a reusit uimitoarea performanta de a influenta 200 de milioane de spirite sa se uneasca si sa actioneze unite, ca un singur suflet.

Ce alta forta de pe acest pamant, cu exceptia credintei, ar putea realiza acest lucru?

Daruieste inainte sa primesti

Datorita nevoii de credinta si cooperare in afaceri si industrie, va fi interesant si profitabil sa analizam un eveniment care ofera o intelegere excelenta a metodei prin care industriasii si oamenii de afaceri acumuleaza averi daruind inainte sa incerce sa obtina.

Evenimentul ales pentru aceasta ilustrare dateaza din 1900, cand a fost infiintata Corporatia de Otel a Statelor Unite. Pe masura ce cititi povestea, retineti faptele fundamentale si veti intelege cum s-au transformat ideile in afaceri uriase.

Daca sunteti unul dintre cei ce v-ati intrebat adeseori cum a fost acumulate marile averi, aceasta poveste a infiintarii Corporatiei de Otel a Statelor Unite va fi revelatoare. Daca va indoiti inca de existenta tacticilor de imbogatire, povestea ce urmeaza ar trebui sa indeparteze aceasta indoiala, pentru ca va puteti da seama cu usurinta de aplicarea unui numar mare din principiile descrise in aceasta carte.

Descrierea uluitoare a puterii unei idei a fost facute elocvent de John Lowell, in New York World ? Telegram, prin a carui bunavointa publicam aici:

UN DISCURS INSPIRAT DUPA CINA
IN VALOARE DE UN MILIARD DE DOLARI

Cand, in seara de 12 decembrie 1900, vreo 180 de personalitati din domeniul financiar al tarii s-au adunat in salonul de petreceri al Clubului Universitar de pe Fifth Avenue, pentru a-si aduce omagiul unui tanar ce venea din vest, nici macar o jumate de duzina dintre

invitati nu si-au dat seama ca aveau sa fie martorii celui mai insemnat episod din istoria industriala a Americii.

J. Edward Simmons si Charles Steward Smith, cu inimile pline de recunostinte pentru ospitalitatea generoasa cu care-i coplesise Charles M. Schwab in timpul unei vizite recente la Pittsburg, organizasera un dineu pentru a-l prezenta pe omul de afaceri din industria otelului societatii bancare din est. Dar nu se asteptau ca el sa incalce conventia. De fapt, l-au avertizat ca snobii in camasi scrobite din New York nu vor fi prea receptivi la oratorie si ca, daca nu dorea sa plictiseasca clanurile Still ? Man, Harriman si Vanderbilt, trebuia sa se limiteze la 15 sau 20 de minute de generalitati gratioase si nimic mai mult.

Nici chiar John Pierpont Morgan, asezat la dreapta lui Schwab, conform cu demnitatea sa imperiala, nu intentiona sa onoreze banchetul prin prezenta sa decat cateva momente. Cat despre presa si public, evenimentul era atat de putin important, incat a doua zi nu s-a pomenit nimic de el in ziare.

Deci cei doi amfitrioni si distinsii lor oaspeti au mancat din cele sapte sau opt feluri de mancare obijnuite. S-a vorbit putin si in cadru restrans. Cativa bancheri si agenti de bursa au facut cunostinta cu Schwab, a carui cariera prosperase de-a lungul malurilor Monongahelei, dar nimeni nu-l cunostea bine. Dar, inainte de finalul serii, ei ? impreuna cu Morgan, Stapanul Banilor ? aveau sa fie fermecati, si un pui de un miliard de dolari, Corporatia de Otel a Statelor Unite, avea sa se nasca.

Pentru istorici este, probabil, o pierdere ca nu s-a pastrat discursul lui Charles Schwab la acel dineu.

Dar se poate sa fi fost un discurs ?de familie?, cu cateva greseli de gramatica (caci pe Schwab nu l-au preocupat niciodata subtilitatile limbii), plin de epigrame si presarat cu intelepciune. In plus fata de toate astea insa, poseda o forta galvanica si a avut un efect uluitor asupra capitalului de 5 miliarde de dolari pe care il insumau oaspetii. Dupa ce minunea s-a infaptuit si adunarea a fost complet vrajita, ascultandu-l fascinata desi a vorbit mai mult de 90 de minute, Morgan l-a condus pe orator la o fereastra scobita unde, leganandu-si picioarele de la inaltime, asezat inconfortabil, au mai stat de vorba o ora.

Magia personalitatii lui Schwab incepuse sa faca victime, dar mai important si de durata a fost programul detaliat si precis conturat pentru extinderea Corporatiei de Otel. Multe alte persoane incercasera sa obtina parteneriatul lui Morgan intr-un astfel de trust dupa tiparul combinatiilor intre biscuiti, sarma si cercuri de butoi, zahar, cauciuc, whisky, ulei sau guma de mestecat. John W. Gates, pasionatul de jocuri de noroc, il implorase, dar Morgan nu avea incredere in el. Fratii Moore, Bill si Jim, speculantii la bursa care fuzionasera un trust de chibrituri si o corporatie de biscuiti, il implorasera si esuasera. Elbert H. Gary, fatarnicul judecator de tara, a dorit sa ii devina partener, dar n-a reusit sa-l impresioneze. Toate astea pana cand elocinta lui Schwab l-a purtat pe J. P. Morgan pe culmi de unde putea anticipa rezultatele sigure ale celui mai indraznet proiect financiar conceput vreodata, proiectul aparandu-i ca un vis extatic care avea sa ii umple buzunarele de bani obtinuti cu usurinta.

Magnetismul financiar care, in urma cu o generatie, incepuse sa atraga mii de companii mici si uneori conduse ineficient in mari combinatii ucigator de competitive devenise operativ in lumea otelului prin intermediul manevrelor jovialului pirat al afacerilor, John W. Gates. Gates infiintase deja Compania Americana de Otel si Sarma dintr-un lant de concernuri mici, si a intemeiat alaturi de Morgan Compania Federala de Otel.

Dar alaturi de giganticul trust vertical al lui Andrew Carnegie, un trust posedat si administrat de 53 de parteneri, aceste alte combinatii erau lipsite de importanta. Ele se puteau combina cat doreau, dar nici impreuna nu puteau sa tina piept organizatiei Carnegie, si Morgan o stia prea bine.

Si excentricul scotian batran o stia. Din semetele inaltimi ale Castelului Skibo privise, mai intai amuzat si apoi iritat, incercarile companiilor mai mici ale lui Morgan de a-i deveni concurente. Cand tentativele au devenit prea indraznete, Carnegie s-a maniat si a trecut la represalii. S-a hotarat sa creeze dublul fiecarei fabrici aflate in proprietatea rivalilor sai. De acum inainte, nu s-a mai interesat de sarma, tevi, cercuri de butoi sau tabla. In schimb, s-a multumit sa vanda acestor companii otel brut si sa le lase sa-l modeleze in orice forma vor dori. Acum, cu Schwab drept sef si conducator capabil, planuia sa-si puna susmanii la zid.

Astfel, s-a intamplat ca Morgan sa vada raspunsul la problema lui de fuziune in discursul lui Charles M. Scgwab. Un trust fara Carnegie ? ce era intre ei un gigant ? nu va prezenta nici o garantie; ar fi, dupa exprimarea unui scriitor, ca o tarta cu prune fara prune.

Discursul lui Schwab din seara de 12 decembrie 1900 purta, fara ibdoiala, implicatia, desi si nu angajamentul ferm ca afacerea lui Carnegie ar putea fi luata sub aripa protectoare a lui Morgan. A vorbit despre lumea otelului ce se va naste, cu mari sanse de reusita, despre recunoasterea eficentei, a specializarii, a lichidarii fabricilor ineficiente si a concentrarii efortului asupra proprietatilor infloritoare, a economiilor in transportul minereului, a economiilor in departamentele de conducere si administrative, si a monopolizarii pietelor straine.

Mai mult decat atat, le-a spus piratilor care erau ororile pirateriei lor obisnuite. A dedus faptul ca scopul lor era crearea de monopoluri, cresterea preturilor si obtinerea de dividende serioase din profit. Schwab a condamnat vehement sistemul. Le-a spus ascultatorilor sai ca o astfel de metoda avea bataie scurta, in sensul ca restrangea piata intr-o epoca a extinderii. Ieftinind costul otelului, s-ar crea o piata mereu in extindere; s-ar crea mai multe utilizari ale otelului si s-ar putea monopoliza o buna parte din comertul mondial. De fapt, desi nu o stia, Schwab era un apostol al productiei moderne in masa.

Astfel incat, la finalul dineului de la Clubul Universitar, Morgan a plecat acasa sa se gandeasca la previziunile infloritoare ale lui Schwab. Schwab s-a intors la Pittsburg sa administreze afacerea cu petrol pentru ?Wee Andra Carnegie?, in vreme ce Gary si ceilalti s-au intors la ponturile lor de la bursa, ca sa incerce sa anticipeze miscarea urmatoare.

Asteptarea n-a durat prea mult. Lui Morgan i-a luat cam o saptamana sa digere ospatul ratiunii pe care i-l oferise Schwab. Cand s-a asigurat ca nu va avea nici indigestie financiara, a trimis dupa Schwab ? si l-a gasit pe acel tanar oarecum timid. Schwab a evidentiat faptul ca domnului Carnegie ar putea sa nu-i convina ca presedintele trustului sau de companii cooperase cu ?imparatul? de pe Wall Street, strada pe care Carnegie se hotarase sa nu treaca niciodata. Apoi, John W. Gates, intermediarul, a sugerat ca daca Schwab ar fi ?intamplator? la Hotelul Bellevue, Philadelphia, s-ar putea sa se intample ca J. P. Morgan sa fie si el acolo. Totusi, cand a sosit Schwab, Morgan era din nefericire, bolnav la New York, astfel incat, la invitatia insistenta a batranului, Schwab a plecat la New York si s-a infiintat la usa bibliotecii omului de finante.

Acum, anumiti specialisti in economie au propagat convingerea ca, de la inceputul si pana la sfarsitul dramei, Andrew Carnegie pusese totul in scena ? ca dineul in cinstea lui Schwab, vestitul discurs, discutia de duminica noaptea dintre Schwab si Regele Banilor, toate au fost regizate de abilul scotian. Adevarul este complet altul. Cand Schwab a fost chemat sa incheie acordul, habar nu avea ca ?seful cel mic?, cum ii spunea lui Andrew, va merge atat de departe incat sa-i propuna sa vanda, in special unui grup de oameni pe care Andrew nu-i considera tocmai sfinti. Dar Schwab adusese cu el 6 foi de hartie acoperite cu cifre, reprezentand dupa el valoarea fizica si capacitatea potentiala de economisire a fiecarei companii de otel pe care o privea ca pe o stea indispensabila pe noul firmament al metalului.

Patru barbati au stat aplecati asupra cifrelor o noapte intreaga. Desigur, seful a fost Morgan, ce credea cu putere in dreptul sau divin de a face bani. Partenerul sau aristocratic era Robert Bacon, carturar si gentleman. Al treilea era John W. Gates, pe care Morgan il dispretuia ca pasionat de jocul de noroc si-l folosea ca pe o unealta. Al patrulea era Schwab, care stia mai multe despre procesele de fabricare si vindere a otelului decat un intreg grup de oameni din vremea aceea. De-a lungul acestei conferinte, cifrele locuitorului Pittsburg-ului n-au fost niciodata puse la indoiala. Daca el spunea ca o companie valoreaza atat, atat valora si nimic mai mult. El insista, de asemenea, sa nu se includa in combinatie decat acele concernuri pe care le numise el. Concepuse o corporatie in care nu aveau sa fie dubluri, nici macar pentru satisfacerea lacomiei prietenilor care doreau sa treaca greutatea companiilor lor pe umerii largi ai lui Morgan.

La ivirea zorilor, Morgan s-a ridicat si si-a indreptat spatele.

Ramanea o singura intrebare, pe care a formulat-o astfel:

?Crezi ca poti sa-l convingi pe Andrew Carnegie sa vanda??

?Pot sa incerc?, a spus Schwab.

?Daca il convingi sa vanda, preiau eu restul?, a raspuns Morgan. Toate bune pana acum. Dar va vrea Carnegie sa vanda? Cat va cere? (Schwab se gandise la suma de 320 de milioane de dolari.) Sub ce forma va dori plata? In cecuri sau actiuni? In obligatiuni? In bani gheata? Nimeni nu putea aduna o treime de miliard de dolari in bani gheata.

In ianuarie, s-a organizat un joc de golf pe campurile inghetate de la marginea orasului St. Andrew in Westchester; Andrew, infofolit in pulover ca sa se apere de frig, juca cu Charlie, care vorbea volubil, ca de obicei, mentinand buna dispozitie. Dar nu s-a rostit nici un cuvant despre afaceri pana cand cei doi s-au asezat in cabana calduroasa si confortabila a lui Carnegie, ce era prin preajma. Apoi, cu aceeasi forta de convingere cu care hipnotizase 80 de milionari la Clubul Universitar, Schwab a revarsat promisiunile sclipitoare ale unei pensii confortabile, ale milioanelor nesperate care aveau sa satisfaca toate capriciile sociale ale batranului. Carnegie a capitulat, a scris o cifra pe hartie, i-a dat-o lui Schwab si a spus: ?Ei bine, iata pentru cat vom vinde?.

Suma era de aproape 400 de milioane de dolari si s-a ajuns la ea adunand cele 320 de milioane mentionate de Schwab ca cifra de baza la care s-au adaugat 80 de milioane reprezentand valoarea capitalului marit din ultimii doi ani.

Mai tarziu la bordul unui transatlantic, scotianul i s-a plans lui Morgan: ?Trebuia sa-ti mai fi cerut inca 100 de milioane?.

?Daca i-ai fi cerut, i-ai fi obtinut?, i-a spus Morgan. Bineinteles ca spiritele s-au incins. Un corespondent britanic a trimis o telegrama in care a spus ca lumea internationala a otelului a fost ?uluita? de gigantica alianta. Presedintele Hadley de la Yale a declarat ca, daca trusturile nu vor fi controlate, tara se putea astepta la ?un imparat in Washinghton in urmatorii 25 de ani?. Dar acel abil manipulant de actiuni, Kenne, a pornit la treaba si a prezentat noul stoc cu atata dibacie publicului, incat acest urias castig ? estimat la aproape 600 milioane de dolari ? a fost acceptat intr-o clipita. Deci Carnegie si-a obtinut milioanele, sindicatul Morgan s-a ales cu 62 de milioane de dolari pentru ?deranj?, si toti ?baietii?, de la Gates la Gary, si-au luat milioanele.

Schwab, in varsta de 38 de ani, si-a luat si el rasplata. A fost numit presedinte al noii corporatii si a ramas in fruntea ei pana in 1930.

Bogatiile cresc inauntrul oamenilor

Povestea dramatica a marii afaceri, pe care tocmai ati terminat-o de citit este o ilustrare perfecta a metodei prin care dorinta se poate intrupa in echivalentul sau fizic.

Gigantica organizatie a fost zamislita in mintea unui singur om. Planul prin care organizatiei i-au fost furnizate fabricile de otel care i-au oferit stabilitatea financiara a fost creatia mintii aceluiasi om. Credinta, dorinta, imaginatia, perseverenta ? acestea au fost ingredientele care au intrat in Corporatia de Otel a Statelor Unite. Fabricile de otel si echipamentul mecanic strans de Corporatie, dupa ce a fost infiintata din punct de vedere legal, au venit dupa aceea, dar analiza atenta va dezvalui faptul ca valoarea uriasa a proprietatilor acumulate de corporatie a crescut cu aproape 600 milioane de dolari, prin simpla tranzactie care le consolida sub o singura conducere.

Cu alte cuvinte, ideea lui Charles M. Schwab, la care se adauga credinta pe care el le-a insuflat-o lui J. P. Morgan si altora a fost vanduta la aproximativ 600 milioane de dolari. Nu e o suma nesemnificativa pentru o singura idee!

Corporatia de Otel a Statelor Unite a prosperat si a devenit una dintre cele mai bogate si mai puternice corporatii americane, cu mii de angajati, descoperind noi modalitati de utilizare a otelului si deschizand piete noi, demonstrand astfel ca profitul de 600 milioane de dolari pe care l-a produs ideea lui Schwab era pe maini bune.

Bogatiile sunt zamislite de ganduri!

Limitele sumei sunt stabilite doar in mintea persoanei careia ii vine ideea. Credinta elimina limitarile! Retineti acest lucru atunci cand sunteti gata sa negociati cu viata pretul pe care il cereti pentru alegerea unei anumite cai.

DE RETINUT

Credinta este o componenta indispensabila succesului. Instructiunile pe care le dati subconstientului va insufla si va intaresc credinta.

V-am prezentat cinci pasi catre increderea in sine, toti aflandu-se foarte usor la indemana dumneavoastra. Acum intelegeti cum puteti provoca dezastrul doar gandindu-va la el, sau victoria si fericirea ? drept rezultat al acelorasi circumstante.

Oamenii precum Lincoln si Gandhi ne arata cum gandurile pot fi purtatoare ale unui ?magnetism? care atrage ganduri inrudite si fac in asa fel incat milioane de spirite sa gandeasca la fel.

Este esential sa daruiti inainte sa primiti. Bogatii au trebuit sa invete asta pentru ca vechile afaceri pirat sa devina afaceri cu si pentru oameni, ramanand totusi foarte profitabile.

Si saracia si bogatia sunt zamisliri ale credintei.

Pasul 3 catre imbogatire: AUTOSUGESTIA.

Pentru a obtine rezultate uluitoare, faceti in asa fel incat partea cea mai profunda a spiritului dumneavoastra sa lucreze in favoarea dumneavoastra. Adaugati la aceasta puterea emotiei si combinatia rezultata astfel este imbatabila.

Autosugestia este un termen care se aplica tuturor sugestiilor si stimulilor pe care ni-i aplicam si care ajung la sufletele noastre prin cele 5 simturi. Altfel formulata, autosugestia este ceea ce iti insuflii tu insuti. Este agentul de comunicare intre zona mintii unde salasluieste gandul constient si cea care serveste ca loc de actiune al subconstientului.

Prin gandurile dominante carora le permitem sa ramana in constient (nu conteaza daca acele ganduri sunt negative sau pozitive), principiul autosugestiei patrunde de buna voie in subconstient si il influenteaza.

Natura l-a zamislit pe om astfel incat sa detina controlul absolut asupra taramului material care ajunge la subconstient prin cele cinci simturi, desi asta nu inseamna ca omul isi exercita mereu acest control. In marea majoritate a cazurilor, el nu face aceasta, ceea ce explica de ce multi oameni isi traiesc viata in saracie.

Amintiti-va ce s-a spus despre subconstient: el seamana cu o gradina fertila, in care vor prospera buruienile daca nu sunt sadite semintele unor recolte mai bune. Autosugestia este agentul controlului prin care un individ poate alege sa-si hraneasca subconstientul cu ganduri creative sau, din neglijenta, sa permita gandurilor distructive sa patrunda in gradina bogata a spiritului.

Puterea materiala a emotiei

In ultimul dintre cei sase pasi enuntati in capitolul despre dorinta, vi se spunea sa cititi cu voce tare, de doua ori pe zi, ceea ce ati scris despre dorinta voastra de a avea bani, si sa va vizualizati si sa va simtiti ca si cum ati fi deja in posesia banilor! Respectand aceste instructiuni, comunicati obiectul dorintei voastre in mod direct subconstientului in spiritul unei credinte absolute. Repetand aceasta procedura, va creati voluntar deprinderi de gandire favorabila eforturilor dumneavoastra de a va preschimba dorinta in echivalentul ei material.

Recititi atent cei sase pasi enuntati in capitolul despre Dorinta inainte sa mergeti mai departe apoi (cand ajungeti acolo) cititi foarte atent cele patru instructiuni referitoare la organizarea unui grup ce are ca scop descoperirea puterii ?Mintii Superioare?. Descrisa in capitolul sase despre Planificarea Organizata. Comparand aceste doua seturi de instructiuni cu cele despre autosugestie, veti observa, desigur, ca toate aceste instructiuni includ aplicarea principiului autosugestiei.

Retineti, inainte sa cititi cu voce tare formularea dorintei dumneavoastra (prin care va angajati sa va formati ?constiinta banilor?), ca simpla citire a cuvintelor nu va serveste la

nimic ? daca nu puneti emotie sau sentimente in cuvintele rostite. Subconstientul recunoaste si actioneaza doar asupra gandurilor impletite cu emotie sau sentimente.

Acest fapt este atat de insemnat, incat necesita repetarea sa in fiecare capitol, caci lipsa intelegerii acestuia este motivul principal pentru care majoritatea celor ce incearca sa aplice principiul autosugestiei esueaza.

Cuvintele neutre, vide de emotie, nu influentiaza subconstientul. Nu veti obtine rezultate remarcabile pana nu veti invata sa faceti sa ajunga in subconstient doar gandul sau cuvinte investite cu incredere.

Nu va descurajati daca nu va puteti controla si directiona emotiile de prima data cand incercati sa o faceti. Nu uitati, nu exista pe lume nimic primit pe gratis. Nici daca doriti, nu puteti trisa. Pretul capacitatii de a va influenta subconstientul este o perseverenta neobosita spre a aplica principiile enuntate aici. Nu puteti obtine mai ieftin capacitatea dorita. Dumneavoastra, si numai dumneavoastra, trebuie sa va hotarati daca rasplata pentru care va luptati (?constiinta banilor?) merita pretul efortului pe care il veti depune.

Capacitatea dumneavoastra de a folosi principiul autosugestiei va depinde, in enorma masura, de dibacia pe care o veti dovedi in a concentra o anume dorinta pana cand ea devine o obsesie arzatoare.

Imaginati-va ca ati putea obtine banii

Cand veti incepe sa puneti in practica instructiunile legate de cei 6 pasi descrisi in capitolul al doilea, va fi necesar sa folositi principiul concentrarii.

Sa va oferim sugestii pentru folosirea practica a concentrarii. Cand incepeti sa duceti la indeplinire primul dintre cei sase pasi, care va instruieste sa va ?stabiliti in minte suma exacta pe care o doriti?, concentrati-va asupra banilor, sau fixati-va toata atentia, cu ochii inchisi, pana cand puteti vizualiza prezenta fizica a banilor. Faceti acest lucru cel putin o data pe zi. Pe masura ce va concentrati asupra acestor exercitii, urmati instructiunile date in capitolul despre credinta, si vizualizati-va in posesia banilor.

Iata un fapt de foarte mare importanta ? subconstientul preia orice ordin dat in spiritul credintei absolute si actioneaza conform acestor ordine, desi ele trebuie sa fie adeseori prezentate iar si iar prin repetitie, inainte sa fie inerpretate de subconstient. In conformitate cu afirmatia precedenta, luati in consideratie posibilitatea de a juca un ?truc? perfect legitim subconstientului dumneavoastra, facandu-l sa creada, pentru ca dumneavoastra o credeti, ca trebuie sa aveti suma de bani pe care o vizualizati, ca acesti bani asteapta sa-i luati, caci subconstientul trebuie sa va furnizeze planurile practice de a dobandi banii care va apartin.

Inmanati gandul sugerat in paragraful de mai sus imaginatiei dumneavoastra, si observati ceea ce imaginatia poate sau vrea sa faca, in vederea elaborarii planurilor practice de acumulare a banilor prin materializarea dorintei dumneavoastra.

Inspiratia va va indruma

Nu asteptati un plan bine structurat prin care intentionati sa oferiti servicii sau obiecte in schimbul banilor pe care-i doriti si-i vizualizati, ci incepeti de indata sa va imaginati ca ati obtinut deja banii, cerand si asteptandu-va intre timp ca subconstientul sa va furnizeze planul sau planurile de care aveti nevoie. Mentineti-va atentia treaza pentru aceste planuri, iar cand acestea apar, puneti-le indata in practica. Cand apar, planurile vor

?navali? probabil in mintea dumneavoastra prin intermediul celui de-al saselea simt sub forma ?inspiratiei?. Tratati-le cu respect si actionati asupra lor de indata ce le primiti.

In cel de-al patrulea dintre cei sase pasi, ati fost instruiti sa va ?conturati un plan hotarat pentru a va implini dorinta si sa incepeti imediat sa puneti in practica acest plan?. Ar trebui sa respectati aceasta instructiune in chipul descris in paragraful precedent. Nu va incredeti in ?ratiune? cand va creati planul de a acumula bani prin transmutarea dorintei. S-ar putea ca ratiunea sa va fie mai ?lenesa?, si, daca depindeti in intregime de ea, s-ar putea sa va dezamageasca.

Intra in scena subconstientul dumneavoastra

Instructiunile date in legatura cu cei sase pasi in capitolul al doilea vor fi acum enuntate in rezumat, si imbinate cu principiile incluse in acest capitol, dupa cum urmeaza:

1. Retrageti-va intr-un loc linistit (de preferinta noaptea, in pat) unde nu veti fi deranjat sau intrerupt, inchideti ochii si repetati cu voce tare (astfel incat sa va auziti propriile cuvinte) formularea scrisa a sumei de bani pe care intentionati sa o acumulati, limita temporala a acumularii ei si descrierea serviciilor sau marfurilor pe care intentionati sa le oferiti in schimbul banilor. Pe masura ce veti indeplini aceste instructiuni, vizualizati-va deja in posesia banilor.
In schimbul acestor bani voi oferi cele mai eficiente servicii de care sunt in stare, in cantitate maxima si cat mai bune posibil in calitate de comis-voiajor de ...(descrieti serviciul sau marfa pe care intentionati sa o vindeti).
Cred ca voi ajunge sa obtin acesti bani. Cred cu atata putere incat pot vedea banii in fata ochilor. Ii pot atinge. Acum asteapta sa intre in posesia mea la momentul si in proportia in care indeplinesc serviciul propus in schimbul lor. Astept un plan prin care sa pot acumula banii, si voi urma acest plan, cand il voi primi.?

2. Repetati acest program noaptea si dimineata pana cand puteti vizualiza (in imaginatie) banii pe care intentionati sa-i acumulati.

3. Puneti o copie a afirmatiei dumneavoastra la vedere, priviti-o noaptea si dimineata si cititi-o pana adormiti si cand va treziti pana o memorati.

Retineti, pe masura ce indepliniti aceste instructiuni, ca aplicati principiul autosugestiei in scopul de a da ordine subconstientului dumneavoastra. Retineti ca si subconstientul va actiona pe baza instructiunilor investite cu emotie si primite cu ?sentiment?. Respectati regulile date in capitolul despre Credinta.

S-ar putea ca, la inceput, aceste principii sa va para abstracte. Nu lasati ca acest lucru sa va tulbure. Urmati instructiunile indiferent de cat de abstracte sau nepractice vi s-ar parea la inceput. Va sosi incurand vremea cand, daca faceti asa cum ati fost instruit, in cuget si in actiune, un univers de putere complet nou vi se va deschide inaintea ochilor.

De ce va stapaniti destinul

Scepticismul in legatura cu orice idee noua caracterizeaza toate fiintele umane. Dar daca urmati instructiunile enuntate, scepticismul dumneavoastra va fi inlocuit in curand de credinta, care, la randul ei, se va cristaliza in curand in credinta absoluta.

Multi filozofi au afirmat ca oamenii isi stapanesc propriul destin pamantesc dar multi dintre ei nu sunt capabili sa inteleaga de ce il stapanesc. Motivul pentru care omul poate avea controlul statutului sau pamantesc si in special pozitia sa financiara este explicat pe

larg in acest capitol. Omul isi poate deveni propriul stapan si poate controla mediul inconjurator, caci detine puterea de a-si influenta propriul subconstient.

Concretizarea transformarii dorintei in bani implica folosirea autosugestiei ca un agent prin care subconstientul poate fi atins si influentat. Celelalte principii sunt simple unelte prin care se aplica autosugestia. Nu uitati acest lucru si, in fiecare clipa, aveti constiinta rolului important pe care principiul autosugestiei il are de jucat in eforturile dumneavoastra de a acumula bani prin metodele descrise in aceasta carte.

Dupa ce ati citit toata cartea, intoarceti-va la acest capitol si urmati, in cuget si in actiune, acest principiu:

> *Cititi intregul capitolul cu voce tare in fiecare noapte pana cand veti deveni pe deplin convins ca principiul autosugestiei este valabil, ca va indeplini tot ce ii veti cere. Pe masura ce cititi, subliniati cu creionul fiecare propozitie care va face o impresie favorabila.*

Respectati cu sfintenie principiul de mai sus, si va va deschide calea catre o totala intelegere si stapanire a principiilor succesului.

NOTA BENE

Posedati un al Saselea Simt ? dar nu aveti nevoie decat de cele 5 simturi obisnuite pentru a controla gandurile ce patrund in subconstient. O data realizat acest lucru, impulsul subconstientului catre prosperitate nu va lasa loc saraciei.

Atunci cand emotiile va vor ajuta sa vedeti si sa simtiti realmente banii in mana, ei vor sosi din directii pe care inainte nici nu le banuiati. Stabiliti-va ca tel o suma fixa, care sa fie suficient de importanta. Stabiliti-va si o limita de timp.

Atunci cand subconstientul va furnizeaza un plan, incepeti imediat sa-l aplicati. Inspiratia este pretioasa si trebuie folosita imediat. Puteti fi invins de lozinca ?Astept momentul potrivit?.

Trei proceduri simple va ajuta sa deveniti stapanul Autosugestiei. Urmati instructiunile cu sfintenie si va veti stapani destinul.

Orice obstacol poarta samanta unui benificiu mai important decat necazul aparent.

Pasul 4 catre imbogatire: CUNOSTINTELE SPECIALIZATE.

Educatia v-o formati singur si puteti afla cunostintele care va conduc incotro vreti sa mergeti. Nu incepeti de la baza cand urmati acest plan simplu.

Exista doua feluri de cunostinte. Unele sunt generale, celelalte specializate. Cunostintele generale, indiferent cat de insemnate in cantitate sau variate ar putea fi ele, nu ne folosesc decat in mica masura in acumularea banilor. Facultatile ce compun marile universitati poseda, in totalitatea lor, practic fiecare forma de cunostinte generale cunoscute civilizatiei. Majoritatea profesorilor au salarii mici. Ei se concentreaza asupra predarii cunostintelor, dar nu si asupra organizarii modului de folosire a cunostintelor.

Cunostintele nu vor atrage bani decat daca sunt organizate si coordonate inteligent, prin planuri de actiune practice, in scopul hotarat de a acumula bani. Lipsa de intelegere a acestui fapt a fost sursa confuziei a milioane de oameni care cred in mod fals ca ?stiinta inseamna putere?. Nici vorba! Cunostintele detin doar o putere potentiala. Ea se converteste in putere numai cand si daca este organizata in planuri precise de actiune, directionate intr-un scop bine stabilit.

Aceasta ?veriga lipsa? in toate sistemele de educatie se poate regasi in neputinta institutiilor educationale de a-si invata studentii cum sa-si organizeze si sa foloseasca cunostintele dupa ce le dobandesc.

Multi oameni fac greseala sa presupuna ca, deoarece Henry Ford avea putine ?clase? nu era un om ?cu educatie?. Cei ce comit aceasta greseala nu inteleg sensul real al verbului ?a educa?. Aceasta deriva din latinescul educo, insemnand a extrage, a scoate, a dezvolta dinspre interior.

Un om educat nu este, neaparat, unul care poseda o abundenta de cunostinte generale sau specializate. Un om educat este unul care si-a dezvoltat atat de mult facultatile mintale incat poate obtine tot ceea ce doreste sau ceva echivalent, fara a incalca drepturile celorlalti.

Suficient de ?ignorant? ca sa faca avere

In timpul primului razboi mondial, un ziar din Chicago a publicat o serie de editoriale in care, printre alte afirmatii, Henry Ford a fost numit ?un pacifist ignorant?. Domnul Ford n-a fost de acord cu aceste afirmatii, si a intentat proces ziarului care il etichetase astfel. Cand s-a judecat procesul, la tribunal, avocatii ziarului au pledat pentru justificare, si l-au chemat martor pe domnul Ford, in scopul de a-i demonstra ignoranta. Avocatii
i-au pus domnului Ford o multime de intrebari, toate menite sa dovedeasca faptul ca desi s-ar putea sa posede cunostinte specializate considerabile din domeniul fabricarii automobilelor, era, de fapt, un ignorant.

Domnul Ford a fost incuiat cu intrebari precum:

?Cine a fost Benedict Arnold?? si ?Cati soldati au trimis britanicii in America pentru reprimarea rebeliunii din 1776?? ca raspuns la ultima intrebare, domnul Ford a replicat:

?Nu stiu numarul exact de soldati pe care i-au trimis britanicii aici, dar am auzit ca erau mult mai multi decat
s-au intors acasa?.

In cele din urma, domnul Ford a obosit sa fie bombardat cu astfel de intrebari, si, replicand la o intrebare deosebit de jignitoare, s-a aplecat,
si-a indreptat aratatorul catre avocatul care pusese intrebarea si a spus: ?Daca as vrea intr-adevar sa raspund la intrebarea prosteasca pe care
mi-ati adresat-o, ca, de altfel, la oricare alta, permiteti-mi sa va amintesc ca am un sir de butoane electrice pe biroul meu si, apasandu-l pe cel corect, pot apela la oameni ce-mi pot raspunde la orice intrebare pe care vreau sa mi-o lamuresc privind afacerile carora imi dedic majoritatea eforturilor. Acum, puteti fi atat de amabil sa-mi spuneti de ce mi-as imbuiba mintea cu cunostinte generale, doar pentru a fi capabil sa raspund la intrebari, atata vreme cat am in jurul meu oameni care imi pot furniza orice informatii de care am nevoie??

Raspunsul era, cu siguranta, in concordanta cu legile logicii.

Raspunsul l-a lasat fara replica pe avocat. Toti cei aflati in sala de judecata si-au dat seama ca nu era raspunsul unui ignorant, ci al unui om cu educatie. Cine poseda educatie, stie sa obtina cunostinte atunci cand are nevoie de ele, si cum sa organizeze aceste cunostinte in planuri concrete de actiune. Cu ajutorul grupului ?Minti Superioare?, Henry Ford avea la dispozitie toate cunostintele specializate de care avea nevoie spre a deveni unul dintre cei mai bogati oameni din America. Nu era esential sa depoziteze aceste cunostinte in propria sa minte.

Este usor sa dobanditi cunostinta

Inaite de a fi sigur de capacitatea dumneavoastra de a transforma dorinta in echivalentul sau in bani, veti avea nevoie de cunostinte specializate legate de marfa sau serviciile pe care doriti sa le oferiti in schimbul averii. Poate ca veti avea nevoie de mult mai multe cunostinte specializate decat aveti capacitatea sau inclinatia de a obtine si, daca acest lucru este adevarat, va puteti suplini slabiciunea cu ajutorul grupului dumneavoastra ?Minti Superioare?.

Acumularea averilor insemnate necesita putere, iar puterea este dobandita prin cunostinte specializate organizate superior si inteligent si bine directionate, dar aceste cunostinte nu trebuie sa fie neaparat in posesia celui ce acumuleaza averea.

Paragraful precedent ar trebui sa insufle sperante si curaj celui care are ambitia de a acumula avere, dar nu poseda ?educatia? necesara pentru a furniza cunostintele specializate de care ar putea nevoie. Uneori, oamenii trec prin viata suferind de ?complexe de inferioritate?, caci nu sunt ?oameni educati?. Cel care e in stare sa organizeze si sa dirijeze un grup numit ?Minti Superioare?, alcatuit din persoane ce poseda cunostinte folositoare in acumularea banilor, are o educatie echivalenta cu cea a oricarui membru al grupului.

Thomas A. Edison n-a fost ?instruit? decat 3 luni in intreaga sa viata. Nu era lipsit de educatie, si nici n-a murit sarac.

Henry Ford nu poseda nici macar cunostinte de nivelul clasei a sasea, dar s-a descurcat destul de bine pe plan financiar.

Cunostintele specializate reprezinta cea mai abundenta si cea mai ieftina forma de servicii pe care le puteti obtine.

Daca va indoiti, consultati statul de salarii al oricarei universitati!

Unde sa gasesti cunostintele

Mai intai de toate, hotarati-va de ce fel de cunostinte specializate aveti nevoie, si in ce scop aveti nevoie de ele. In mare masura, scopul dumneavoastra principal in viata, obiectivul pe care il urmariti va va ajuta sa intelegeti de ce fel de cunostinte aveti nevoie. O data stabilita aceasta problema, urmatoarea dumneavoastra miscare este sa aflati cu precizie sursele sigure de cunostinte.

Cele mai importante sunt:

1. Experienta si educatia fiecaruia.
2. Experienta si educatia disponibile prin cooperarea altora (alianta Mintilor Superioare).
3. Colegii si universitati.
4. Biblioteci publice (prin carti si reviste in care sunt depozitate toate cunostintele organizate ale civilizatiei).
5. Cursuri de specializare (serale sau particulare).

Pe masura ca acumulati cunostinte ele trebuie sa fie organizate si puse in practica, intr-un scop precis, prin planuri precise. Cunostintele nu au valoare daca prin aplicarea lor nu se obtine un castig directionat spre un scop nobil.

Daca vreti sa va instruiti in plus, hotarati-va mai intai la ce va trebuie cunostintele pe care le cautati, apoi aflati de unde le puteti obtine.

Oamenii de succes din orice domeniu nu contenesc niciodata sa obtina cunostinte specializate legate de scopul lor principal, de afacerea sau profesiunea lor. Cei care nu obtin succesul fac greseala de a crede ca nu mai trebuie sa acumuleze cunostinte dupa absolvirea studiilor. Adevarul este ca instructia nu face altceva decat sa arate cuiva calea de a obtine cunostintele practice.

La ordinea zilei este specializarea! Acest adevar a fost accentuat de Robert P. Moore (fost director de angajari la Universitatea Columbia) intr-o declaratie publicata ulterior de ziar:

SPECIALISTII CEI MAI SOLICITATI

Companiile angajeaza in primul rand persoanele cu specializare intr-un anumit domeniu ? absolventi de scoli de afaceri cu instruire in contabilitate si statistica, ingineri de toate specializarile, ziaristi, arhitecti, chimisti, dar si lideri marcanti si oameni activi de varsta mijlocie. Cel care a fost activ in campus, a carui personalitate este atat de puternica incat se intelege cu tot felul de oameni si care s-a descurcat respectabil cu studiile are un avantaj clar asupra studentului de spirit academic. Unii dintre acestia, datorita calificarilor cuprinzatoare, au primit cateva oferte de slujbe, cativa chiar pana la sase slujbe.una dintre cele mai mari companii industriale, de domeniu, i-a scris domnului Moore despre studentii din anii terminali de facultate, mentionand:

?Ne intereseaza in primul rand sa gasim oameni care pot face un progres deosebit in calitate de manageri. De aceea, punem accent pe caracter, inteligenta si personalitate cu mult mai mult decat pe datele educationale concrete.?

Studiul si autodisciplina

Autodisciplina dobandita printr-un program bine definit de studiu, specializat compenseaza, intr-o anumita masura, prilejul ratat cand cunostintele erau dobandite gratis. Scolile prin corespondenta sunt institutii de afaceri strict ierarhizate. Taxele de instruire sunt atat de mici incat ele se vad obligate sa insiste asupra platii imediate. Faptul ca i se cere sa plateasca, indiferent daca studentul obtine calificari bune sau nu, are efectul de a-l influenta sa urmeze cursul, desi in alte conditii ar fi renuntat la el. Scolile prin corespondenta nu au accentuat suficient acest aspect; adevarul este ca sistemele lor de percepere a taxelor constituie cel mai eficient mod de instructie in decizie, promptitudine, si obiceiul de a termina ceea ce ai inceput.

Experienta m-a invatat acest lucru, cu mai mult de 45 de ani in urma. M-am inscris la un curs de publicitate prin corespondenta. L-am abandonat dupa 8 sau 10 sedinte, dar scoala imi trimitea in continuare chitante. In plus, insista mult asupra platii, indiferent daca alegeam sa urmez cursurile sau nu. M-am hotarat ca daca trebuia sa platesc pentru curs (lucru la care ma vedeam obligat prin lege), trebuia macar sa il termin si sa obtin un profit din banii platiti. Parerea mea de atunci era ca sistemul de taxe al scolii era cam prea bine organizat, dar, cu trecerea vremii, am aflat ca a fost o componenta pretioasa a instructiei mele care nu a fost taxata. Fiind obligat sa platesc, am continuat si am absolvit cursul. Mai apoi, mi-am dat seama ca sistemul eficient de percepere a taxelor pentru acea scoala valorase mult mai mult sub forma banilor castigati, datorita instructiei mele in domeniul publicitatii pe care o capatasem cu atata reticenta.

Experienta i-a invatat ca oricine are ambitia de a renunta la o parte din timpul sau liber pentru a invata acasa detine calitatile care il pot propulsa intr-un post de conducere.

Exista o anume slabiciune in oameni pentru care nu exista leac. Este vorba de slabiciunea universala a lipsei de ambitie. Oamenii, in special salariatii, care isi programeaza timpul liber, lasandu-si spatiu pentru studiul particular, raman rareori in anonimat. Actiunea lor le faciliteaza ascensiunea, le inlatura obstacolele din cale si ei dobandesc interesul prietenos al celor ce sunt in masura sa le ofere ocazii prielnice.

Metoda studiului particular se potriveste, in primul rand, nevoilor angajatilor care inteleg, dupa absolvirea scolii, ca trebuie sa acumele cunostinte specializate, dar nu dispun de timpul necesar pentru a se intoarce la scoala.

Stuart Austin Wier s-a instruit ca inginer de constructii si a activat in acest domeniu pana cand depresiunea economica i-a limitat piata in asa chip, incat nu mai obtinea salariul pe care il cerea. S-a privit in oglinda si si-a propus sa-si schimbe profesiunea in avocat, s-a intors la facultate si a urmat cursuri speciale prin care s-a pregatit sa fie avocatul unei corporatii. Si-a definitvat instructia, a luat examenul de barou si a inceput de curand sa practice meseria de avocat.

Ca sa aratam clar cum stau lucrurile, si pentru a anticipa ?alibiurile? celor ce vor spune ?Nu m-am putut intoarce la scoala pentru ca aveam o familie de intretinut?, sau ?Sunt prea batran?, voi adauga informatia ca domnul Wier trecuse de 40 de ani si era casatorit cand s-a intors la facultate. In plus, selectand atent cursuri de inalta specializare in colegiile cele mai bine pregatite, pentru a preda subiectele alese de el, domnul Wier a incheiat in doi ani munca pe care, majoritatea studentilor la drept o fac in patru ani. E profitabil sa stii cum sa apreciezi piata de cunostinte!

Contabilitatea pe roti

Sa analizam un exemplu concret. Un vanzator de bacanie s-a vazut dintr-o data somer. Cum avusese o experienta in domeniul contabil, a urmat un curs de contabilitate specializat, s-a familiarizat cu cele mai moderne tehnici de lucru si cel mai sofisticat echipament de birou, si-a initiat o afacere pe cont propriu. Luandu-l ca asociat pe bacanul cu care lucrase inainte, a incheiat contracte cu peste o suta de mii de negustori

pentru a le tine socotelile, contra unei taxe lunare modice. Ideea lui a fost atat de practica, incat a considerat in curand necesar sa infiinteze un birou mobil intr-un camion ce transporta marfuri usoare, pe care l-a echipat cu aparatura contabila moderna. Acum are o armata de astfel de birouri mobile ?pe roti? si creeaza mereu locuri de munca pentru personali sau asistenti, oferindu-le micilor comercianti servicii contabile de cea mai inalta clasa la un pret neinsemnat.

Cunostintele specializate la care se adauga imaginatia, au fost ingredientele care au compus aceasta afacere unica si de mare succes. Anul trecut, proprietarul a platit un impozit pe salarii cam de zece ori mai mare decat cel platit de negustorul pentru care lucra atunci, cand si-a pierdut slujba.

La baza unei afaceri de succes nu statea nimic mai mult decat o idee!

De vreme ce eu am avut privilegiul de a-i oferi vanzatorului somer aceea idee, imi asum acum privilegiul suplimentar de a sugera o alta idee care presupune posibilitatea unui castig si mai mare.

Ideea mi-a fost sugerata de un vanzator care a renuntat sa mai vanda si a inceput o cariera in contabilitate in regim ?cu ridicata?. Cand i-a fost pomenit acest plan ca solutie la faptul ca ramasese fara slujba el a exclamat cu promptitudine: ?Imi place ideea, dar nu stiu cum sa scot bani din ea?. Cu alte cuvinte s-a plans ca nu va stii cum sa scoata pe piata aceste cunostinte contabile dupa ce le-a dobandit.

Deci, acest lucru a provocat alta problema care necesita rezolvare. Cu ajutorul unei tinere dactilografe care a putut pune lucrurile in ordine, a fost pregatita o carte de foarte mare succes, descriind avantajele acestui nou sistem de contabilitate. Paginile au fost dactilografiate corect si legate intr-un album similar cu cel compus din taieturi din ziare, care a servit drept o marturie trecuta a istoriei acestei noi afaceri, atat de eficienta incat proprietarul sau a intrat curand in posesia mai multor contracte decat era capabil sa manevreze.

Planul care a cladit o afacere

Mii de oameni din toata tara au nevoie de serviciile unui specialist in marfuri, capabil sa pregateasca un dosar atragator pentru marketingul serviciilor personale.

Ideea descrisa aici s-a nascut din necesitate, a fost menita sa dea o solutie la o urgenta ce trebuia neaparat rezolvata, dar nu s-a limitat la sprijinirea unei singure persoane. Cea care a zamislit ideea are o imaginatie infloritoare. Ea a vazut in rodul mintii sale zorii unei profesiuni care avea sa foloseasca miilor de oameni care au nevoie de instruire practica in marketingul serviciilor personale.

Inspirata sa treaca la actiune de succesul instantaneu a primului ei ?Plan precis pentru a scoate pe piata serviciile personale?, aceasta femeie energica s-a concentrat asupra solutiei pentru o problema similara pentru fiul ei, care abia terminase facultatea, dar fusese complet incapabil sa-si puna in valoare serviciile. Planul pe care l-a elaborat pentru el a fost cel mai rafinat mod de comercializare a serviciilor personale pe care l-am vazut vreodata. Cand a fost terminat, proiectul continea 50 de pagini dactilografiate atent, continand informatie bine organizata cu privire la capacitatile native ale fiului sau, experientele personale si un numar insemnat de alte detalii prea speciale pentru a fii reluate aici. Proiectul includea de asemenea, o descriere completa a pozitiei pe care o dorea fiul ei, precum si o formulare exceptionala a strategiei precise pe care o va folosi el in atingierea acestei pozitii.

Pregatirea proiectului a necesitat o munca de cateva saptamani, timp in care creatoarea lui si-a trimis aproape zilnic fiul la biblioteca publica pentru a procura date necesare

pentru modalitatea cea mai avantajoasa existenta pentru a-si oferi serviciile. L-a trimis si la toti concurentii potentialului sau viitor sef si a obtinut de la ei informatii vitale privitoare la metodele lor de afaceri care au avut o mare insemnatate in elaborarea unui plan ce avea drept obiectiv ocuparea postului pe care-l dorea. Cand proiectul a fost definitivat el continea peste sase sugestii foarte eficiente spre folosul si beneficiul potentialului sef.

Si-a crutat zece ani din viata Necesari ?inceputului?

S-ar putea sa va intrebati: ?De ce ne straduim atat ca sa ne asiguram o slujba stabila??

Raspunsul este: ?Niciodata nu veti avea probleme daca faceti un lucru cum trebuie!? Planul elaborat de aceasta femeie in beneficiul fiului sau l-a ajutat sa obtina slujba pe care o solicitase, inca de la primul interviu, cu un salariu fixat de el insusi.

In plus ? si asta este important ? postul nu i-a cerut tanarului sa porneasca de la baza. A inceput ca tanar director cu salariul unui director.

?De ce ne straduim atata??

Pai, pe de o parte, prezentarea pregitata in prealabil a acestui tanar, care s-a dus la un interviu solicitand un post, i-a economisit nu mai putin de zece ani de care ar fi avut nevoie sa ajunga in punctul din care a pornit, daca ?ar fi inceput de jos si si-ar fi croit drum in ierarhia profesionala?.

Ideea de a incepe de jos si de a-ti croi un drum in ierarhia profesionala poate parea solida, dar obiectia principala ridicata este urmatoarea ? prea multi dintre cei care incep de jos nu reusesc niciodata sa-si ridice capetele suficient de sus pentru a putea fi zariti de sans, si, prin urmare raman jos. Ar trebui mentionat si faptul ca perspectiva, cand privesti de jos, nu este prea stralucitoare sau incurajatoare. Are tendinta sa ucida ambitii. Noi o numim ?inscrierea pe un fagas?, care inseamna ca ne acceptam soarta pentru ca ne formam deprinderea rutinei zilnice, o deprindere care sfarseste prin a deveni atat de puternica incat renuntam sa o combatem. Si acesta este un alt motiv pentru care este foarte eficient sa incepem cu o treapta sau doua mai sus de baza.

Actionand astfel ne formam deprinderea de a ne uita in jur, de a constata cum progreseaza ceilalti, de a sesiza ocaziile si a profita de ele fara ezitare.

Lumea iubeste invingatorii

Dan Halpin este un exemplu splendid pentru ilustrarea a ceea ce vreau sa exprim aici. In anii sai de facultate, era managerul faimoasei echipe de fotbal Notre Dame, care a castigat campionatul national in 1930, pe cand era antrenata de raposatul Knute Rocke.

Halpin a absolvit facultatea intr-o perioada foarte putin favorabila cand depresiunea economica imputinase slujbele si, dupa incercari esuate in bancile de investitii si domeniul cinematografic, a acceptat prima oferta de potential viitor ? a devenit vanzator al dispozitivelor auditive electrice contra unui comision. Oricine poate incepe cu o astfel de slujba, si Halpin stia acest lucru, dar ea a fost suficienta pentru a-i oferi o ocazie.

Aproape doi ani de zile, a fost angajat intr-o slujba care nu-i placea, si
n-ar fi progresat niciodata daca n-ar fi ales sa faca ceva in privinta nemultumirii sale. Mai intai, a tintit slujba de asistent de agent de vanzari a companiei sale, si a obtinut-o. Aceeasi singura treapta l-a plasat suficient de sus deasupra multimii pentru a-i da

posibilitatea sa intrezareasca o ocazie si mai insemnata. De fapt l-a plasat acolo unde ocazia l-a putut zari pe el.

A vandut un numar atat de important de dispozitive auditive electronice incat A. M. Andrews, presedintele comitetului director al Companiei de Producere a Dictografelor, o companie concurenta celei in care lucra Halpin, a vrut sa afle cate ceva despre omul Dan Halpin, care crea probleme depasind cifrele de vanzare ale reputatei Companii de Dictografe. L-a chemat pe Halpin la el. Cand s-a incheiat intrevederea, Halpin era noul director de vanzari, responsabil de Departamentul de Acustica. Apoi in scopul testarii caracterului si entuziasmului tanarului Halpin, domnul Andrews a plecat 3 luni in Florida, lasandu-l sa se inece sau sa dea aripi noii sale slujbe. Nu s-a inecat! In spiritul tipic postulatului lui Knute Rocke: ?Lumea iubeste invingatorii si nu are timp pentru ratati?, el s-a implicat atat de mult in slujba sa, incat a fost ales vicepresedinte al companiei, post pe care multi ar fi mandrii sa-l obtina la capatul a 10 ani de efort cinstit. Halpin a invatat trucul in ceva mai mult de 6 luni.

Una dintre principalele concluzii pe care vreau sa le scot in evidenta prin toata aceasta filozofie este ca urcam pe pozitii insemnate sau ramanem in anonimat datorita unor conditii pe care le putem controla daca dorim intr-adevar acest lucru.

Nu lanceziti in anonimat

Voi incerca sa accentuez aici un alt aspect important, si anume ca atat succesul, cat si esecul sunt, in mare masura, rezultatul deprinderii! Nu am nici cea mai mica indoiala ca asocierea lui stransa cu cel mai mare antrenor de fotbal pe care America l-a avut vreodata a insuflat in mintea sa acelasi fel de dorinta de a excela care a facut echipa de fotbal Notre Dame vestita in lumea intreaga. E adevarat, serveste la ceva adorarea unui erou, cu conditia ca cel adorat sa fie un invingator.

Convingerea mea ca asocierile in afaceri sunt factori vitali atat in esec cat si in succes, a fost demonstrata clar cand fiul meu Blair a negociat cu Dan Halpin o slujba. Domnul Halpin i-a oferit un salariu de pornire ce reprezenta cam jumatate din ce i-ar fi oferit o companie rivala. Mi-am exercitat presiunea de parinte si l-am influentat sa accepte pozitia oferita de domnul Halpin, caci consideram ca asocierea cu cineva care refuza sa faca compromisuri cu situatii care nu-i convin este o achizitie care nu poate fi masurata in bani.

Anonimatul este o pozitie monotona, plictisitoare, neprofitabila pentru nimeni. De aceea mi-am facut timp sa descriu cum pot fi ocolite inceputurile de jos prin planuri adecvate.

Puteti rezista competitiei

Cea care a redactat ?Planul de oferire al serviciilor personale? pentru fiul sau primeste acum solicitari din toate colturile tarii pentru cooperare in pregatirea unor proiecte similare pentru cei ce vor, de asemenea, sa-si vanda serviciile personale pe mai multi bani.

Nu trebuie sa presupuneti ca planul ei consta doar in comercializarea inteligenta ce ii ajuta pe barbati si pe femei sa ceara si sa primeasca mai multi bani pentru aceleasi servicii pe care le-au vandut inainte pe mai putini bani. Ea protejeaza interesele beneficiarului, dar si ale ofertantului de servicii personale si isi pregateste planurile in asa fel incat seful primeste valoarea deplina a banilor in plus pe care ii plateste.

Daca aveti imaginatie si cautati o supapa mai profitabila a serviciilor dumneavoastra personale, aceasta sugestie ar putea fi stimulul pe care il cautati. Ideea va poate furniza un venit cu mult mai mare decat cel al unui doctor obijnuit, al unui avocat sau inginer a carui instruire in facultate a solicitat cativa ani.

Nu exista un pret stabilit pentru o idee buna!

Indaratul tuturor ideilor stau cunostintele specializate. Din nefericire, pentru toti cei care nu gasesc bogatii din abundenta, cunostintele specializate sunt mai abundente si mai usor de dobandit decat ideile. Tocmai datorita acestui adevar, exista o cerere generala si ocazii inepuizabile pentru o persoana capabila sa ajute oamenii sa-si comercializeze avantajos serviciile personale. A fii capabil inseamna a avea imaginatie, singura calitate necesara pentru a impleti cunostintele cu idei, sub forma planurilor organizate care au ca scop dobandirea averilor.

Daca aveti imaginatie, acest capitol va poate furniza o baza suficienta pentru a se constitui in punctul de pornire in acumularea bogatiilor pe care le doriti. Retineti, ideea este lucrul esential. Cunostintele specializate se gasesc la fiecare pas ? chiar la fiecare pas!

DE RETINUT

Stiinta este doar puterea potentiala. Va puteti organiza cunostintele pentru a va oferi planuri de actiune bine structurate si directionate catre un scop precis.

Deschideti-va portile spiritului educatiei care provine din experienta si stabiliti contacte cu cei din jur. Henry Ford a fost suficient de ?ignorant? ca sa acumuleze avere.

Folositi oricare dintre cele 5 surse majore de cunostinte ? ele va sunt oferite in acest capitol. Este usor sa acumulati cunostinte.

Daca nu sunteti gata sa vindeti un produs, va puteti vinde serviciile sau ideile la un pret foarte bun. Barbati de peste 60 de ani au avut foarte mare succes in a realiza aceasta performanta. Proiectul a dat un impuls extraordinar miilor de tineri ce credeau in autodisciplina.

Planul oferit in acest capitol va poate scuti 10 ani de ucenicie in orice slujba.

Cunostintele paveaza calea catre bogatie ? atunci cand stiti ce cale sa urmati.

Pasul 5 catre imbogatire: IMAGINATIA.

Toate ?ferestrele? de care aveti nevoie in viata salasluiesc, in stare latenta, in imaginatia dumneavoastra. Imaginatia este atelierul de lucru al mintii, capabil sa transforme energia mintala in impliniri si bogatie.

Imaginatia este intr-adevar atelierul de lucru unde capata forma toate planurile create de oameni: impulsul, dorinta capata forma, matrice si actiune cu ajutorul facultatii imaginative a spiritului.

Se spune ca omul poate da viata oricarui lucru: isi imagineaza.

Cu ajutorul facultatii sale imaginative, omul a descoperit si a stapanit mai multe forte ale naturii in ultimii 50 de ani decat in intreaga istorie a rasei umane inainte de acest moment. El a cucerit aerul atat de deplin, incat pasarile ii sunt modeste concurente in zbor. A analizat si a cantarit soarele la o distanta de milioane de mile, si a determinat cu ajutorul imaginatiei elementele care il compun. A marit viteza de deplasare, iar acum poate calatori mai rapid decat sunetul.

Singura frontiera rationala pe care o cunoaste omul sta in dezvoltatea si folosirea imaginatiei sale. El nu a atins inca punctul culminant al dezvoltarii in ceea ce priveste folosirea facultatii sale imaginative. A descoperit pur si simplu ca are imaginatie, si a inceput sa o foloseasca intr-o maniera foarte elementara.

Sinteza si creatia

Imaginatia functioneaza in doua feluri. Unul este cunoscut sub numele de ?imaginatie sintetica?, iar celalalt drept ?imaginatie creatoare?.

Imaginatia sintetica: prin intermediul acestei facultati, vechile concepte, idei sau planuri se redispun in combinatii noi. Aceasta facultate nu creaza nimic. Ea nu lucreaza decat cu materialul experientei, educatiei si observatiei, cu care se alimenteaza. Este facultatea cea mai mult folosita de inventatori, cu exceptia geniului care isi aduce in scena imaginatia creatoare, atunci cand nu-si poate rezolva problema cu ajutorul imaginatiei sintetice.

Imaginatia creatoare: prin facultatea imaginatiei creatoare, mintea finita a omului incepe sa comunice direct cu Inteligenta Infinita. Este facultatea prin care omul capata ?flerul? si ?inspiratia? de care are nevoie. Ea este mijlocul prin care omul capata toate ideile de baza sau cele noi. Si tot in acest fel, individul poate ?veni in contact? sau comunica cu zonele subconstientului altor oameni.

Imaginatia creatoare functioneaza automat, in felul descris in paginile urmatoare. Aceasta facultate nu functioneaza decat atunci cand constientul actioneaza cu o viteza extrem de ridicata ca, spre exemplu in cazul in care constientul este stimulat de emotia unei dorinte puternice.

Imaginatia creatoare prinde viata in direct raport cu dezvoltarea ei prin folosire.

Marii conducatori din domeniul afacerilor, industriei, finantelor si marii artisti, muzicieni, poeti si scriitori, devin renumiti dezvoltandu-si facultatea imaginatiei creatoare.

Atat latura creatoare cat si cea sintetica a imaginatiei isi imbogatesc performantele prin folosire asa cum orice muschi sau organ al trupului se dezvolta prin solicitare.

Dorinta este doar un gand, un impuls. Este nebuloasa si efemera. Este abstracta si nu are valoare pana cand nu se transforma in echivalentul sau fizic. Desi imaginatia sintetica este cea care se foloseste cu cea mai mare frecventa, trebuie sa retineti ca, in procesul transformarii impulsului dorintei in echivalentul sau financiar, puteti face fata la fel de bine si imprejurarilor si situatiilor care cer folosirea imaginatiei creatoare.

Stimulati-va imaginatia

Facultatea dumneavoastra imaginativa poate slabi daca nu este folosita. Poate fi reinviata si insufletita prin utilizare. Aceasta facultate nu se stinge, desi poate deveni latenta prin nesolicitare.

Deocamdata, concentrati-va atentia asupra dezvoltarii imaginatiei sintetice, caci aceasta este facultatea pe care o veti folosi cel mai des in procesul transformarii dorintei in bani.

Transformarea impulsului abstract a dorintei, in realitatea palpabila a banilor necesita folosirea unuia sau mai multor planuri. Aceste planuri trebuie redactate cu ajutorul imaginatiei, si in special cu facultatea sintetica.

Cititi toata cartea, apoi intoarceti-va la acest capitol si incepeti pe data sa va puneti in aplicare imaginatia pentru a lucra la redactarea unuia sau mai multor planuri in scopul convertirii dorintei in bani. Intructiuni detaliate cu privire la elaborarea planurilor au fost oferite in aproape fiecare capitol. Puneti in practica instructiunile care se potrivesc cel mai bine cu nevoile dumneavoastra si puneti-va planul pe hartie, daca n-ati facut-o deja. In momentul in care veti realiza acest lucru , veti fi dat cu siguranta forma concreta unei dorinte abstracte. Cititi ultima fraza inca o data. Cititi-o cu voce tare foarte incet si, facand acest lucru retineti ca in momentul in care va formulati in scris dorintasi planul necesar realizarii sale, ati facut deja primul dintr-o serie de pasi care va vor oferi posibilitatea sa va transformati gandul in echivalentul sau palpabil.

Natura ne spune secretul averii

Pamantul pe care traiti, dumneavoastra, orice alt lucru material ? toate acestea sunt rezultatul schimbarii evolutive, prin care fragmente microscopice de materie au fost organizate si aranjate ordonat.

In plus ? aceasta planeta fiecare dintre miliardele de celule individuale ale corpului dumneavoastra si fiecare atom de materie, au inceput ca o forma intangibila de energie.

Dorinta este un impuls de gandire! Impulsurile de gandire sunt forme de energie. Cand incepeti cu un impuls de gandire ? dorinta ? spre a acumula bani, atrageti in serviciul dumneavoastra aceeasi ?materie? pe care natura a folosit-o in zamislirea Pamantului si a fiecarei forme materiale a universului inclusiv corpul si creierul in care s-a nascut impulsul dumneavoastra de gandire.

Puteti acumula o avere cu ajutorul legilor cu titlul de postulate. Dar, mai intai, trebuie sa cunoasteti aceste legi, si sa invatati sa le folositi. Prin repetitie, si analizand descrierea acestor principii din fiecare unghi posibil, autorul spera sa va dezvaluie secretul prin care s-au acumulat toate marile averi. Indiferent de cat de ciudat si paradoxal ar parea, ?secretul? nu este un secret. Natura insasi il face public in pamantul pe care traim, in stelele si planetele de deasupra capetelor noastre, in elementele de deasupra si jurul nostru, in fiecare fir de iarba si in fiecare forma de viata pe care o vedem.

Principiile care urmeaza va vor deschide calea intelegerii imaginatiei. Insususiti-va cea ce intelegeti, pe masura ce cititi aceasta filozofie pentru prima data, apoi, cand o veti reciti si o veti studia, veti descoperi ca s-a intamplat ceva care o sa va clarifice si o sa va ofere o intelegere mai ampla a intregului. Mai presus de toate, nu va opriti si nu ezitati in studiul acestor principii, pana ce nu veti fi citit aceasta carte de cel putin trei ori, caci atunci nu veti mai dori sa va opriti.

Ideile devin averi

Ideile sunt germenii tuturor averilor. Ideile sunt produsele imaginatiei. Sa examinan cateva idei binecunoscute care au stat la baza unor averi uriase, in speranta ca aceste exemple va vor oferi informatii concrete privind metoda prin care poate fi folosita imaginatia in acumularea averilor.

Lipsea un ingredient

Acum 50 de ani, un batran doctor de tara a venit la oras, si-a priponit calul, a intrat incet intr-o farmacie pe usa din spate si a inceput sa se targuiasca cu tanarul farmacist.

Mai bine de o ora, in spatele tejghelei, batranul doctor si farmacistul au vorbit incet. Apoi doctorul a plecat. S-a dus la trasurica, a adus inapoi un ceainic vechi si o paleta de lemn (folosita pentru amestecarea continutului ceainicului) si le-a pus in depozitul magazinului.

Farmacistul a privit atent ceainicul a bagat mana in buzunarul de la spate a scos un fisic de bani si i l-a dat doctorului. Fisicul continea exact 500 de dolari ? toate economiile tanarului.

Doctorul i-a inmanat un petic de hartie pe care era scrisa o formula secreta. Cuvintele scrise acolo valorau cat rascumpararea unui rege!Dar nu pentru doctor! Acele cuvinte magice erau necesare pentru a porni fierberea ceainicului, dar nici doctorul, nici faramacistul nu stiau ce averi fabuloase erau menite sa izvorasca din acel ceainic.

Batranul doctor era bucuros sa vanda acest ceainic cu 500 de dolari. Tanarul risca mult pariindu-si toate economiile de viata pe o bucatica de hartie si un biet ceainic! El n-a visat niciodata ca investitia sa va face ca din ceainic sa se reverse aur, ajungand intr-o zi sa depaseasca performanta miraculoasa a lampii lui Alladin.

Farmacistul *achizitionase de fapt o idee!*

Ceainicul vechi si paleta de lemn ca si mesajul secret pe o bucatica de hartie erau intamplatoare. Ciudatele trucuri ale ceainicului au devenit evidente dupa ce noul proprietar a amestecat instructiunile secrete cu un ingredient de care doctorul nu stia nimic.

Incercati sa descoperiti ce adaugase tanarul la mesajul secret facand ca aurul sa se reverse din ceainic. Iata o relatare a unor fapte mai bizare decat imaginatia fapte care s-au nascut dintr-o idee. Sa contemplam o secunda vastele averi in aur pe care le produsese aceasta idee. A oferit si inca ofera averi uriase oamenilor din intreaga lume care distribuie continutul ceainicului.

Batranul ceainic este astazi unul dintre cei mai mari consumatori mondiali de zahar, oferind astfel slujbe la mii de persoane care se ocupau cu cultivarea trestiei de zahar si rafinarea si comercializarea zaharului.

Vechiul ceainic consuma, an de an, milioane de sticle care ofera slujbe unui numar uriasi de muncitori ce fabrica sticla.

Batranul ceainic ofera slujbe unei armate de functionari, stenografi, copiatori, si experti in publicitate din intreaga tara. A adus faima si avere la zeci de artisti care au zamislit minunate tablouri descriind produsul.

Vechiul ceainic a transformat un mic oras sudic in capitala economica a Sudului, care ofera acum beneficii, direct sau indirect tuturor afacerilor si tuturor locuitorilor orasului.

Influenta acestei idei ofera acum beneficii tuturor tarilor civilizate din lume, revarsand un rau de aur tuturor celor care o ating.

Aurul ce a izvorat din ceainic a inaltat si tine pe picioare unul dintre cele mai proeminente colegii sudiste, unde mii de tineri primesc instruirea esentiala pentru dobandirea succesului.

Daca produsul din acel vechi ceainic de alama ar putea vorbi ar spune povesti extraordinare in orice limba. Povesti de dragoste, povesti de afaceri, povesti despre oameni, care sunt zilnic stimulati de el.

Autorul este sigur de cel putin o astfel de poveste, caci el a luat parte la ea, si totul a inceput nu departe de chiar locul unde farmacistul a cumparat batranul ceainic. Aici si-a cunoscut autorul sotia, si ea i-a spus prima despre ceainicul fermecat. Ei tocmai beau produsul fabricat de ceainic cand el a cerut-o in casatorie.

Oricine ati fi, oriunde ati locui, cu orice v-ati ocupa, retineti, de acum inainte, de fiecare data cand vedeti cuvintele Coca-Cola, ca acest urias imperiu de bogatie si influenta s-a inaltat pe o singura idee, si ca misteriosul ingredient pe care farmacistul Asa Candler l-a amestecat cu formula secreta a fost ? imaginatia!

Opriti-va si ganditi-va o clipa.

Amintiti-va de asemenea ca pasii catre bogatie descrisi in aceasta carte au constituit mijloacele prin care influenta produsului Coca-Cola s-a raspandit in fiecare metropola, oras, sat si intretaiere de drumuri mondiale, si ca orice idee pe care ati putea-o zamisli dumneavoastra, la fel de solida si extraordinara ca si Coca-Cola, poate sa repete recordul atins de acest faimos dusman al setei din lumea larga.

Un milion de dolari intr-o saptamana

Urmatoarea poveste demonstreaza adevarul zicalei ?daca vrei, poti?. Mi-a fost istorisita de mult apreciatul educator si cleric, raposatul Frank W. Gunsaulus, care si-a inceput cariera de predicator in regiunea terenurilor de depozitare din Chicago.

In anii studentiei sale, domnul Gunsaulus a remarcat multe deficiente in sistemul nostru educativ, defecte pe care credea ca le-ar putea corecta daca ar fi director de colegiu.

s-a hotarat sa puna bazele unui nou colegiu in care isi va putea pune in practica ideile, fara handicapul metodelor ortodoxe de educatie.

Avea nevoie de un milion de dolari pentru a pune in practica proiectul. De unde sa faca rost de o asemenea suma de bani? Aceasta era intrebarea care domina majoritatea gandurilor acestui tanar predicator ambitios.

Dar se parea ca nu facea nici un progres.

Se culca in fiecare seara cu acel gand in minte. Se trezea dimineata cu el. Il lua cu el pretutindeni. Il intorcea pe toate fetele in mintea sa, pana a devenit o obsesie mistuitoare.

Fiind in acelasi timp si predicator, dar si filozof, doctorul Gunsaulus a recunoscut, ca toti cei care reusesc in viata, ca punctul de pornire este stabilirea clara a scopului. El a recunoscut si ca, pentru a-ti stabili clar telul, ai nevoie de insufletire, viata si putere, sustinute de o dorinta arzatoare de a traduce acel scop in echivalentul sau material.

El stia toate aceste mari adevaruri, dar nu stia de unde sau cum sa puna mana pe un milion de dolari. Ar fi fost firesc sa renunte si sa abandoneze, spunand: ?Ei bine, ideea mea este buna, dar nu pot face nimic cu ea, nu am de unde sa obtin milionul de dolari de care am nevoie.? Exact asa ar fi spus majoritatea oamenilor dar nu este si cazul reverendului Gunsaulus. Ce a spus si ce a facut este atat de important, incat acum vi-l vom prezenta si il vom lasa sa ne spuna el insusi povestea sa:

> ?Intr-o sambata dupa-amiaza, stateam in camera mea, gandindu-ma la modalitati de a castiga banii necesari spre a-mi pune planurile in aplicare.
> Ma gandeam de aproape doi ani, dar nu facusem nimic altceva decat sa ma gandesc! Atunci si acolo m-am hotarat ca voi obtine milionul de dolari care imi trebuia intr-o luna. Cum? Nu ma interesa.
> Cea mai importanta era hotararea de a obtine banii intr-un timp bine determinat si vreau sa va spun ca in momentul in care mi-am formulat clar in minte decizia de a obtine banii intr-o perioada fixa, am fost cuprins de un sentiment ciudat de siguranta, pe care nu-l mai simtisem niciodata pana atunci. Ceva dinlauntrul meu parea sa spuna: <<De ce nu ai ajuns la aceasta hotarare cu multa vreme in urma? Banii te asteptau dintotdeauna!>> Lucrurile au inceput sa se precipite. Am anuntat ziarele ca aveam sa sustin o predica a doua zi dimineata intitulata: <<Ce as face daca as avea un milion de dolari.>> M-am apucat sa lucrez la discurs imediat, dar trebuie sa va marturisesc deschis ca sarcina nu era dificila, caci imi pregateam predica de aproape doi ani de zile. Am terminat treaba cu mult inainte de miezul noptii. M-am culcat cu un sentiment de incredere, caci ma vedeam deja in posesia unui milion de dolari.
> Dimineata m-am trezit devreme, am citit predica, apoi am ingenunchiat si m-am rugat ca predica mea sa ajunga la urechile cuiva care imi va oferi banii de care aveam nevoie. In timp ce ma rugam, am avut iarasi acel sentiment de siguranta ca banii aveau sa soseasca. De emotie, am plecat fara predica si nu mi-am dat seama de aceasta neglijenta decat in momentul cand am ajuns la tribuna, gata sa o sustin. Era prea tarziu sa merg sa-mi recuperez notitele ? dar ce binecuvantare ca nu m-am mai putut intoarce! In schimb, subconstientul mi-a furnizat materialul de care aveam nevoie.
> Cand m-am ridicat sa imi incep discursul, am inchis ochii si am pus in cuvinte sufletul si inima din visele mele. Nu vorbeam doar pentru public, ci imi imaginam ca-i vorbesc si lui Dumnezeu. Am spus ce pot face cu un milion de dolari daca obtin aceasta suma. Am descris planul pe care mi-l conturasem in minte privind organizarea unei importante institutii de educatie, unde tinerii sa invete sa faca lucruri practice si, in acelasi timp, sa-si dezvolte spiritul. Cand am terminat si m-am asezat, un barbat din public s-a ridicat incet de pe scaun, cam din randul al treilea din public, si s-a indreptat catre tribuna. Ma intrebam ce va face. A venit, mi-a strans mana, si a spus: <<Parinte, mi-a placut predica. Cred ca ati face intr-adevar tot ce ati spus, daca ati avea un milion de dolari. Pentru a va dovedi ca eu cred in dumneavoastra si in predica dumneavoastra, daca vreti sa veniti maine de dimineata la biroul meu, va voi da milionul de dolari.
> Pe mine ma cheama Philip D. Armour.>>?

Tanarul Gunsaulus s-a dus la biroul domnului Armour si si-a luat milionul. Cu acesti bani, el a pus bazele Institutului Tehnologic Armour, cunoscut acum sub numele de Institutul Tehnologic Illinois.

Milionul de dolari de care avea nevoie i-a parvenit sub forma de idee. In spatele ideii statea dorinta pe care tanarul Gunsaulus o adapostise in minte vreme de aproape doi ani.

Remarcati acest lucru important ? a obtinut banii la mai putin de 36 de ore dupa ce a ajuns la o hotarare ferma de a-i obtine, si si-a stabilit un plan concret pentru a-i obtine.

Nu era nimic nou sau singular in gandurile lipsite de substanta ale lui Gunsaulus si in speranta lui slaba de a face rost de un milion de dolari. O facusera si altii inaintea lui si multi de atunci au avut acelasi gand. Dar era ceva cu adevarat unic si diferit in decizia la care a ajuns in acea sambata de pomina cand a lasat generalitatile la o parte si a declarat ferm: ?Voi obtine acei bani in mai putin de o saptamana!?

In plus, acest principiu prin care reverendul Gunsaulus si-a obtinut milionul de dolari este inca valabil! Si va sta la indemana! Legea universala functioneaza azi ca si in vremea in care tanarul predicator a folosit-o cu atata succes.

Scop precis si planuri precise

Remarcati ca Asa Candler si reverendul Frank Gunsaulus aveau ceva in comun. Amandoi cunosteau uimitorul adevar ca ideile se pot converti in bani printr-un scop precis si planuri precise.

Daca sunteti unul dintre cei ce cred ca munca grea si cinstea pot aduce singure bogatii, uitati ca acest gand exista! El nu este adevarat! Bogatiile, cand vin in cantitati uriase, nu sunt niciodata rezultatul exclusiv al muncii grele! Bogatiile sosesc, daca sosesc vreodata, drept raspuns la cererile precise bazate pe aplicarea unor principii precise, si nu prin intamplare sau noroc.

In general vorbind, ideea este impulsul de gandire care pune in practica un gand prin intermediul imaginatiei. Toti comis-voiajorii experimentati stiu ca ideile se pot vinde acolo unde marfa nu merge. Comis voiajorii obisnuiti nu stiu acest lucru ? exact de aceea ei sunt ?obisnuiti?.

Un editor de carti la pret redus a facut o descoperire care ar trebui sa valoreze mult pentru editori in general. El a aflat ca multi oameni cumpara titluri, nu continutul cartilor. Schimband pur si simplu numele cartii care nu se vindea, vanzarile au sarit la peste 1 milion de exemplare. Continutul cartii nu s-a schimbat nici intr-un fel. El a eliminat doar coperta cu titlul care nu se vindea si a pus in loc o noua coperta cu un titlu cu valoare comerciala.

Aceasta era o idee, indiferent de cat de simpla ar fi! Era imaginatia.

Ideile nu au un pret fix. Creatorul de idei isi face propriul pret si daca este inteligent, il obtine.

Practic, povestea fiecarei mari averi incepe in ziua in care creatorul si vanzatorul de idei se aliaza si lucreaza in armonie. Carnegie s-a inconjurat de oameni care puteau face tot ceea ce el nu putea sa faca, de oameni care zamisleau idei, si care puneau ideile in practica, si s-a imbogatit pe sine si pe ceilalti cu averi fabuloase.

Milioane de oameni trec prin viata sperand sa nimereasca ?brese? favorabile. Poate ca o astfel de bresa favorabila poate furniza oamenilor ocazii, dar planul cel mai sigur nu depinde de noroc. O ?bresa? prielnica mi-a oferit cea mai importanta sansa in viata ? dar a trebuit sa dedic 25 de ani de efort hotarat acestei sanse inainte ca ea sa devina o posesiune insemnata.

?Bresa? consta in norocul meu de a-l intalni pe Andrew Carnegie si de a castiga cooperarea lui. Cu acea ocazie, Carnegie mi-a insuflat ideea organizarii principiilor implinirii intr-o filozofie a succesului. Mii de oameni au profitat de descoperirile facute in cei 25 de ani de cercetare, si numeroase averi s-au acumulat prin aplicarea acestei filozofii. Inceputul a fost simplu. Era o idee pe care oricine ar putea-o zamisli.

Bresa favorabila a venit prin intermediul lui Carnegie, dar ce e de spus despre hotarare, scopul precis, dorinta de a-si implini scopul si efortul sustinut de 25 de ani? Nu era o dorinta obijnuita care a supravietuit dejamagirii, descurajarii, infrangerii temporare, criticilor si amintirii constante a ?irosirii timpului?. Era o dorinta arzatoare! O obsesie!

Cand mi-a fost insuflata ideea pentru prima data de catre domnul Carnegie, ea a fost ingrijita si protejata, si alimentata spre a ramane in viata. Incet, incet, ideea a dobandit o forta de gigant cu putere proprie, si a ajuns sa ma ingrijeasca, sa ma protejeze si sa ma conduca. Asa sunt ideile. Mai intai le oferiti dumneavoastra viata, dinamism si sunt de orientare, apoi ele preiau puterea pe cont propriu si elimina orice opozitie.

Ideile sunt forte intangibile, dar au mai multa forta decat creierele care le zamislesc. Ele au puterea de a supravietui si dupa ce creierul ce le-a creat s-a transformat in pulbere.

DE RETINUT

Puteti folosi imaginatia sintetica si cea creativa si, daca exersati, le transformati intr-o forta irezistibila.

Imaginatia este ingredientul a carui lipsa provoaca esecul si catalizatorul marilor succese. Astfel, Candler nu a inventat formula pentru Coca-Cola; el a furnizat retetei imaginatia care a transformat formula in averi.

Sume uriase de bani va asteapta cu conditia sa le doriti in cantitati precise pentru scopuri sprijinite de imaginatie. Acest principiu i-a oferit unui preot un milion de dolari, caci a facut simplul gest de a-l cere.

Multe averi asteapta sa creasca dintr-o simpla idee. Observati cum puteti castiga mii sau milioane, chiar fara un plan original ? propunand o noua combinatie.

Chiar si cea mai rafinata unealta are nevoie de cineva care sa stie cum sa o foloseasca.

Pasul 6 catre imbogatire: PLANIFICAREA ORGANIZATA.

Veti cunoaste secretul electrizant al Mintii Superioare. Va puteti descoperi domeniul de activitate, puteti sa deveniti un conducator si sa obtineti sume enorme de bani intr-o perioada uimitor de scurta.

Ati invatat ca tot ceea ce creaza sau dobandeste omul are ca punct de plecare dorinta, ca ea este purtata in prima etapa de la abstract la concret in atelierul imaginatiei, unde sunt create si organizate planuri pentru transformarea sa.

In capitolul despre Dorinta ati fost invatati sa faceti 6 pasi bine definiti, practici, ca prima dumneavoastra miscare menita sa transforme dorinta de bani in echivalentul ei banesc. Unul dintre acesti pasi este elaborarea unuia sau mai multor planuri hotarate, practice, prin care sa se efectueze transformarea.

Acum veti fi invatati cum sa claditi un plan practic.

1. Asociati-va cu un grup de persoane a carui dimensiune depinde de numarul persoanelor de care aveti nevoie pentru a va crea planul sau planurile pentru acumularea banilor ? folosind principiul ?Mintilor Superioare? descris intr-un capitol anterior. (Este absolut esential sa actionati in conformitate cu aceasta instructiune. Nu o neglijati.)
2. Inainte sa va formati alianta numita generic ?Minti Superioare?, hotarati-va ce avantaje si beneficii ati putea oferi dumneavoastra membrilor individuali ai grupului in schimbul cooperarii lor. Nimeni nu va lucra pe termen nedefinit fara nici o compensatie. Nici o persoana inteligenta nu va cere si nu se va astepta ca altcineva sa munceasca fara compensatie adecvata, desi aceasta poate sa nu fie intotdeauna sub forma de bani.
3. Aranjati intalniri cu membrii grupului ?Minti Superioare? cel putin de doua ori pe saptamana, chiar si mai des, daca este posibil, pana veti fi pus la punct planul sau planurile necesare pentru acumularea banilor.
4. Pastrati o armonie perfecta intre dumneavoastra si fiecare membru al grupului ?Minti Superioare?. Daca nu reusiti sa aduceti la indeplinire absolut exact aceasta instructiune, va puteti astepta sa va intalniti cu esecul. Principiul ?Minti Superioare? nu poate fi obtinut acolo unde nu domina armonia perfecta.

Retine-ti urmatoarele fapte:

1. Sunteti angajat intr-o intreprindere de importanta majora pentru dumneavoastra. Pentru a va asigura succesul va trebuie planuri care sa nu aiba nici o fisura.
2. Trebuie sa folositi avantajul experientei, educatiei, capacitatii innascute si imaginatiei altor minti. Asa au procedat toti cei care au acumulat o avere importanta.

Nici o persoana individuala nu are experienta, educatia, capacitatea innascuta si cunostintele necesare pentru a asigura acumularea unei averi fara cooperarea altor oameni. Fiecare plan pe care il adoptati, in stradania dumneavoastra de a obtine avere, ar trebui sa fie opera concertata a dumneavoastra si a fiecarui alt membru al grupului dumneavoastra ?Minti Superioare?. Trebuie sa va initiati propriile planuri, integral sau

partial, dar controlati ca acele planuri sa fie verificate si aprobate de membrii aliantei dumneavoastra ?Minti Superioare?.

Infrangerea va face mai puternici

Daca primul plan pe care-l adoptati nu functioneaza cu succes, inlocuiti-l cu un altul; daca si acesta esueaza, inlocuiti-l iarasi cu altul si asa mai departe, pana cand veti afla un plan care sa mearga. Acesta este exact punctul in care majoritatea oamenilor se pot confrunta cu esecul, datorita lipsei lor de perseverenta in crearea noilor planuri care sa ia locul ce esueaza.

Cel mai inteligent om in viata nu poate acumula bani ? si nici nu poate avea reusite ? fara planuri practice si functionale. Retineti aceste fapte si amintiti-va, cand planul dumneavoastra esueaza, ca infrangerea temporara nu este un esec permanent. Acest lucru poate semnala doar faptul ca planurile dumneavoastra nu au fost solide. Claditi alte planuri. Incepeti de la 0.

Infrangerea temporara ar trebui sa insemne un singur lucru, cunoasterea sigura a faptului ca ceva nu merge la planul dumneavoastra. Milioane de oameni trec prin viata nefericiti si saraci pentru ca nu au un plan solid prin care sa acumuleze avere.

Implinirile dumneavoastra sunt in proportie cu soliditatea planurilor dumneavoastra.

Nici un om nu este invins, pana nu abandoneaza ? in mintea sa.

James J. Hill s-a confruntat cu infrangerea temporara cand a incercat pentru prima data sa adune capitalul necesar pentru construirea unei cai ferate de la Est la Vest, dar si el si-a transformat infrangerea in victorie prin planuri noi.

Henry Ford s-a confruntat cu infrangerea temporara nu doar la inceputul carierei sale in domeniul automobilelor, ci si dupa ce urcase mult in top. El si-a formulat noi planuri, si a pornit, biruitor, catre o victorie financiara.

Vedem oameni care au acumulat mari averi, dar nu le cunoastem decat triumful ignorand infrangerile temporare pe care au trebuit sa le depaseasca inainte sa ?reuseasca?.

Niciun adept al acestei filozofii nu poate sa se astepte logic sa acumuleze o avere fara a avea experienta ?infrangerii temporare?. Cand soseste infrangerea, acceptati-o ca pe un semnal ca planurile dumneavoastra nu sunt solide, refaceti-le si porniti iarasi catre scopul ravnit. Daca renuntati inainte sa va indepliniti scopul, sunteti sortiti abandonului.

?Cel ce abandoneaza nu castiga niciodata ? iar un castigator nu abandoneaza niciodata?.

Luati aceasta propozitie separat, scrieti-o pe o foaie de hartie cu litere
de-o schioapa si puneti-o undeva unde o puteti vedea in fiecare noapte inainte de culcare si in fiecare dimineata inainte sa plecati la lucru.

Cand incepeti sa va alegeti membrii pentru grupul ?Minti Superioare?, straduiti-va sa-i luati tocmai pe cei care nu dezarmeaza la prima infrangere.

Unii oameni cred in mod gresit ca numai banii pot face bani. Nu e adevarat! Dorinta, transpusa in echivalentul ei monetar cu ajutorul principiilor enuntate aici, este agentul prin care ?se fac? bani. Banii, in sine, nu sunt decat materii inerte. Nu se pot misca, nu stiu sa gandeasca sau sa vorbeasca, dar ?aud? cand cineva ii doreste, ii cheama sa vina!

Puteti vinde servicii si idei

Planificarea inteligenta este esentiala pentru succesul in orice activitate destinata acumularii de averi. Aici veti gasi instructiuni detaliate, daca sunteti dintre aceia care trebuie sa inceapa sa acumuleze bogatii prin vanzarea serviciilor personale.

Ar fi util sa stim ca practic toate marile averi au inceput sub forma compensatiei pentru servicii personale sau prin vanzare a ideilor. Ce altceva decat idei si servicii personale poate oferi cineva care nu are proprietati in schimbul bogatiilor?

Unde incepe conducerea

In general, exista doua feluri de oameni in lume. Unul este cunoscut sub numele de sefi si celalalt de subalterni. Hotarati-va la inceput daca vreti sa deveniti sef in profesia pe care v-ati ales-o sau sa ramaneti un subaltern. Exista o mare diferenta de compensare. Subalternul nu poate, evident, sa pretinda compensatia destinata sefului, desi multi sunt tentati, in mod eronat, sa se astepte la astfel de rasplata.

Nu e nici o rusine sa fi subaltern. Pe de alta parte nu e nici o cinste sa ramai subaltern. Majoritatea marilor sefi au inceput in pozitia de subalterni. Ei au devenit sefi pentru ca au fost subalterni inteligenti. Cu putine exceptii, cel care nu stie sa-si urmeze sefii cu inteligenta, nu poate sa devina un sef eficient. Omul care poate sa-si urmeze seful cu eficienta este cel care se transforma cel mai rapid in sef. Un subaltern inteligent are multe avantaje, printre care si prilejul de a obtine cunostinte de la seful sau.

Cele 11 secrete ale sefului

Exista urmatorii factori importanti ai conducerii:

1. Un curaj ce nu admite sovairi: se bazeaza pe cunoasterea de sine si pe cunoasterea obligatiilor celuilalt. Nici un subaltern nu doreste sa fie dominat de un altfel de sef pentru o vreme indelungata.
2. Autocontrolul: omul care nu se poate autocontrola nu poate niciodata sa controleze pe ceilalti. Autocontrolul da un exemplu deosebit pentru subalterni, dintre care cei mai inteligenti vor urca treptele sociale.
3. Un simt mereu treaz al dreptatii: fara corectitudine si dreptate, nici un sef nu poate controla si mentine respectul subalternilor sai.
4. Fermitatea hotararii: cel care sovaie in hotararile sale demonstreaza ca nu e sigur pe sine, ca nu ii poate conduce pe ceilalti cu succes.
5. Planuri precise: conducatorul de succes trebuie sa-si planifice munca si sa-si aplice planul. Un conducator care face mutari pe ghicite, fara planuri practice, hotarate seamana cu un vas fara carma. Mai devreme sau mai tarziu, el va esua pe stanci.
6. Obiceiul de a face mai mult decat sunt platiti: unul dintre amendamentele conducerii este necesitatea de disponibilitate din partea conducatorului de a face mai mult decat cere de la subalterni sai.
7. O personalitate placuta: nici o persoana neglijenta sau indiferenta nu poate deveni un sef de succes. Conducerea cere respect. Subalternii nu vor respecta un sef care nu are calificative bune in toate aspectele unei personalitati placute.
8. Solidaritate si intelegere: seful care doreste succesul trebuie sa fie solidar cu subalternii sai. In plus, trebuie sa-i inteleaga atat pe ei cat si problemele lor.
9. Stapanirea detaliului: O conducere eficienta cere stapanirea detaliilor pozitiei unui conducator.
10. Disponibilitatea de a-si asuma responsabilitate deplina: un conducator de succes trebuie sa fie dispus sa-si asume responsabilitatea pentru greselile si deficientele subalternilor sai. Daca incearca sa ocoleasca aceasta responsabilitate, nu va mai fi sef. Daca unul dintre subalternii sai greseste si se arata incompetent, seful trebuie sa considere ca el insusi a gresit.

11. Cooperarea: un sef de succes trebuie sa inteleaga si sa aplice principiul efortului cooperant si sa fie capabil sa-i convinga pe subalternii sai sa faca acelasi lucru. Conducerea cere putere, iar puterea cere cooperare.

Exista doua forme de conducere. Prima, si, in mod evident, cea mai eficienta, este conducerea cu asentimentul si sprijinul subalternilor. A doua este conducerea prin forta, fara asentimentul si sprijinul subalternilor.

Istoria abunda in probe care spun ca nu poate fi suportata conducerea prin forta. Caderea si disparitia dictatorilor si regilor este semnificativa. Inseamna ca oamenii nu vor accepta conducerea prin forta pe termen nelimitat.

Napoleon, Mussolini, Hitler au fost exemple de conducere prin forta. Conducerea lor a fost inlaturata. Conducerea prin asentimentul subalternilor este singurul tip ce poate fi suportat!

Oamenii pot fi supusi conducerii prin forta pe o perioada limitata, dar nu se vor supune de buna voie.

Noul tip de conducere va respecta cei unsprezece factori ai conducerii pe care i-am descris in acest capitol, ca si alti cativa factori. Cel care face din ei fundamentul programului sau de conducator va gasi la tot pasul prilejuri de a conduce in orice strat social s-ar include.

De ce esueaza conducatorii

Ajungem acum la greselile esentiale ale conducatorilor care esueaza, caci este in egala masura esential sa stim ce sa nu facem ca si ce sa facem.

1. Incapacitatea de a organiza detaliile: Conducerea eficienta necesita capacitatea de a organiza si a stapani detaliile. Nici un conducator autentic nu va fi niciodata ?prea ocupat? sa faca ceea ce i se cere in calitate de conducator. Cand cineva, indiferent daca este sef sau subaltern, recunoaste ca este ?prea ocupat? sa-si schimbe planurile sau sa acorde atentie oricarei urgente, isi recunoaste ineficienta. Un sef care are succes trebuie sa stapaneasca toate detaliile ce deriva din pozitia sa. Asta inseamna, desigur, ca trebuie sa se obijnuiasca sa atribuie spre rezolvare detaliile asistentilor sai capabili.
2. Reticenta de a face mici servicii: Marii conducatori adevarati sunt dispusi, cand se prezinta ocazia, sa faca orice fel de munca pe care ar lasa-o pe seama altcuiva. ?Cel mai insemnat dintre voi ii va servi pe toti? este un adevar pe care toti conducatorii capabili il cunosc si il respecta.
3. Pretentia de a fi platit pentru ceea ce ?stiu?, si nu pentru ce fac cu ceea ce stiu: Lumea nu-i rasplateste pe oameni pentru ceea ce ?stiu?. Ci pentru ceea ce fac, sau le insufla celorlalti sa faca.
4. Teama de competitie din partea subalternilor: Seful care se teme ca unul dintre subalternii sai ii poate lua locul isi va da seama de aceasta frica mai devreme sau mai tarziu. Un conducator capabil ii antreneaza pe neinitiatii pe care ii poate delega, cand doreste, sa rezolve orice detaliu legat de slujba sa. Doar astfel poate un sef sa fie prezent pretutindeni in acelasi timp si sa acorde atentie mai multor lucruri in acelasi timp. Este un adevar general valabil ca oamenii sunt platiti mai bine pentru capacitatea lor de a da ordine celorlalti decat pentru ceea ce ar obtine prin eforturi proprii. Un conducator eficient poate, cunoscandu-si slujba si farmecul personal, sa mareasca eficienta celorlalti si sa le insufle dorinta de a depune o munca mai sustinuta si de calitate superioara fata de aceea pe care ar depune-o fara sprijinul lui.
5. Lipsa de imaginatie: Fara imaginatie, un sef nu poate sa faca fata urgentelor si sa creeze planuri prin care sa-si conduca eficient subalternii.

6. Egoismul: conducatorul care isi asuma meritul muncii subalternilor sai va fi cu siguranta urat. Seful cu adevarat mare nu reclama nici unul dintre onoruri. Este multumit sa le vada, cand acestea exista, si sa le cedeze subalternilor, caci stie ca majoritatea oamenilor lucreaza mai mult pentru apreciere si recunoastere decat pentru bani.
7. Impulsivitatea: Subalternii nu respecta un sef impulsiv. In plus, impulsivitatea, sub oricare dintre formele sale, distruge capacitatea de suportabilitate si vitalitatea tuturor celor care se lasa purtati de ea.
8. Lipsa de loialitate: Poate acest punct ar fi trebuit sa fie plasat la inceputul listei. Seful care nu este loial fata de trustul si asociatii sai, fata de superior si subalterni, nu poate ramane sef multa vreme. Lipsa de loialitate transforma omul intr-un fir de praf pe fata pamantului si aduce dispretul meritat. Ea este una dintre principalele cauze ale esecului in viata.
9. Exacerbarea ?autoritatii? conducatorului: Un sef eficient conduce prin incurajari, si nu incercand sa insufle frica in inimile subalternilor sau. Conducatorul care incearca sa-si impresioneze subalternii cu ?autoritatea? sa se incadreaza in categoria conducerii prin forta. Daca un sef este un sef adevarat, nu e nevoie de cuvinte ca sa arate acest lucru, ci doar de propriul comportament ? sprijinul, intelegerea, corectitudinea si dovada faptului ca stie bine ce face.
10. Accentuarea titlului: Un conducator competent nu are nevoie de un ?titlu? ca sa-si castige respectul subalternilor. Cel care exagereaza importanta titlului sau, nu are, in general, altceva de scos in evidenta in ceea ce il priveste. Usile unui sef in adevaratul sens al cuvantului sunt deschise oricui vrea sa intre, iar biroul sau nu cere formalism sau ostentatie.

Acestea sunt doar unele dintre cele mai cunoscute cauze ale esecului in conducere. Oricare dintre aceste cauze este suficienta pentru a provoca esecul. Studiati lista cu atentie daca vreti sa deveniti conducator si asigurati-va ca nu faceti aceste greseli.

Multe domenii de condus

Inainte sa terminati acest capitol, va retin atentia cu cateva domenii importante in care a fost inregistrat un declin al conducerii, si deci un nou tip de sef ar putea gasi ocazii nebanuite:

1. In domeniul politicii, se observa o cerere crescanda de noi sefi, o cerere care nu indica altceva decat o urgenta.
2. Domeniul bancar trece printr-o perioada de reforma.
3. Industria are nevoie de noi conducatori. Viitorul conducator din industrie trebuie sa considere, pentru a rezista, un functionar public a carui datorie este sa-si conduca afacerile in asa fel incat sa nu prejudicieze nici un individ si nici un grup.
4. Conducatorul religios al viitorului va trebui sa dea mai multa atentie nevoilor de moment ale discipolilor sai, solutiei la problemele lor economice si personale si mai putina atentie trecutului apus si viitorului indepartat.
5. In avocatura, medicina si educatie, un nou tip de conducere, si,
intr-o oarecare masura, noi conducatori sunt necesari. Acesta este un adevar verificat in domeniul educatiei. Un conducator in acest domeniu trebuie sa gaseasca de acum solutii si cai de a-i invata pe oameni cum sa aplice cunostintele pe care le acumuleaza la scoala. El trebuie sa se bazeze mai mult pe practica si mai putin pe teorie.
6. Este nevoie de noi conducatori in domeniul jurnalismului.

Acestea sunt doar cateva dintre domeniile in care se prezinta noi ocazii pentru noi conducatori, pe fundalul unei noi modalitati de a conduce. Lumea se afla in rapida schimbare. Asta inseamna ca mijloacele prin care sunt insuflate noi desprinderi oamenilor

trebuie sa se adapteze la aceste schimbari. Mijloacele descrise aici sunt cele care, mai mult decat oricare altele, croiesc drum civilizatiei.

Cinci modalitati de a obtine o slujba buna

Informatia cuprinsa aici este rezultatul clar al multor ani de experienta, in cursul carora mii de oameni au fost ajutati sa-si vanda serviciile la un pret bun.

Experienta a demonstrat ca urmatoarele mijloace ofera cele mai directe si mai eficiente metode de a face ca cel ce este in cautarea de ofertanti de servicii si cel ce le ofera sa se intalneasca.

1. Birouri de plasament: Trebuie sa avem grija sa nu alegem decat birourile cu reputatie, ai caror directori isi pot demonstra cu date precise rezultatele satisfacatoare. Exista oarecum putine astfel de birouri.

2. Publicitatea: Incercati in ziare, jurnale specializate sau reviste. Anunturile secrete sunt eficiente in cazul celor care concureaza pentru posturi in domeniul clerical sau ca functionari platiti. Anunturile publice functioneaza mai bine pentru cei care cauta relatii de afaceri, daca apar in ziare pe care le cumpara tipul de persoana care ar fi potrivita sa obtina slujba. Textul trebuie pregatit de un expert, care intelege cum sa includa suficiente calitati pentru a provoca raspunsuri.

3. Scrisori personale de solicitare a postului: Sunt adresate firmelor particulare sau persoanelor fizice care au cel mai probabil nevoie de serviciile oferite. Scrisorile trebuie sa fie intotdeauna corect dactilografiate si semnate de mana. Alaturi de scrisoare trebuie trimis un ?dosar? sau o scurta lista de calificari ale solicitantului. Atat scrisoarea, cat si lista ar trebui sa fie pregatite de un expert. (Respectati instructiunile in ceea ce priveste furnizarea informatiilor.)

4. Solicitarea postului prin intermediul cunostintelor: Atunci cand este posibil, solicitantul ar trebui sa se straduiasca sa stabileasca primul contact cu potentialul nou sef prin cunostinte comune. Aceasta metoda de abordare este avantajoasa in mod special pentru cei care cauta relatii in domeniul conducerii si nu doresc sa para ca ?se injosesc?.

5. Solicitarea personala: In anumite ocazii, poate fi mai eficient ca solicitantul sa-si ofere personal serviciile potentialilor sefi, in care caz o enumerare completa in scris a calificarilor pentru post este necesara, avand in vedere ca potentialii sefi vor adeseori sa discute dosarul cu asociatii.

Cum sa pregatiti un ?Dosar?
Sau un Curriculum vitae

Acest dosar ar trebui sa fie pregatit la fel de atent cum isi pregateste un avocat materialele pentru un caz ce urmeaza a fi judecat la tribunal. Cu exceptia situatiei in care solicitantul are experienta in pregatirea acestor dosare, ar trebui sa fie consultat un expert, ale carui servicii sunt absolut indispensabile. Comerciantii de succes angajeaza persoane care inteleg arta psihologiei si a publicitatii in prezentarea meritelor marfii lor. Cine are servicii personale de oferit ar trebui sa faca la fel. In dosar sunt necesare informatii de tipul:

1. Educatia: Enumerati pe scurt, dar hotarat, ce instruire posedati si asupra caror obiecte v-ati concentrat in scoala, motivandu-va specializarea.

2. Experienta: Daca aveti experienta legata de functii similare cu cea pe care o solicitati, descrieti-o in detaliu, dati numele si adresele sefilor precedenti. Asigurati-va ca evidentiati suficient de elocvent orice experienta speciala pe care ati avut-o pentru a ocupa postul la care aspirati.

3. Referinte: Practic orice firma doreste sa cunoasca toate implinirile dumneavoastra anterioare, antecedentele in afaceri etc., avand in vedere ca va plasati in pozitia de potentiali angajati in slujbe de raspundere. Atasati la dosar copii xerox dupa scrisori din partea:
a. fostilor sefi;
b. profesorilor care v-au indrumat;
c. unor persoane proeminente pe a caror judecata se poate pune baza.

4. Fotografie proprie: Atasati la dosarul dumneavoastra o fotografie recenta neinramata.

5. Solicitati un post precis: Evitati sa cereti un post fara a descrie clar ce pozitie anume cautati. Nu solicitati niciodata ?un simplu post?. Aceasta indica faptul ca nu dispuneti de o calificare specializata.

6. Formulati-va calificarile pentru postul solicitat: Dati detalii complete cu privire la motivul pentru care credeti ca sunteti calificat pentru pozitia specifica pe care o urmariti. Acesta este cel mai insemnat detaliu al solicitarii dumneavoastra. Va determina in mai mare masura decat orice altceva calificarea pe care o veti primi.

7. Oferiti-va sa lucrati o perioada de proba: Aceasta ar putea parea o sugestie radicala, dar experienta a dovedit ca ea esueaza rareori in castigarea macar a unei perioade de proba. Daca sunteti sigur pe calificarile dumneavoastra, nu aveti nevoie decat de o sansa: aceea de a fi testat. Deriva din aceasta faptul ca aveti incredere in capacitatea dumneavoastra de a ocupa postul pe care il doriti: este foarte convingator sa clarificati ca oferta dumneavoastra se bazeaza pe:
a. increderea dumneavoastra in capacitatea de a ocupa postul;
b. increderea dumneavoastra in decizia potentialului nou sef de a va angaja dupa proba;
c. hotararea dumneavoastra de a ocupa pozitia;

8. Cunoasterea profilului afacerilor potentialului dumneavoastra sef: Inainte sa solicitati un post, faceti o cercetare suficienta pentru a intra in contact cu afacerile si a va familiariza pe deplin cu aceasta afacere si indicati in dosar cunostintele dobandite in acest domeniu. Acest lucru va impresiona, va indica faptul ca aveti imaginatie si ca va intereseaza realmente postul solicitat.

Retineti ca nu castiga avocatul care cunoaste cel mai bine legea, ci acela care isi pregateste cel mai bine cazul. Daca va pregatiti si va prezentati corect ?cazul?, victoria dumneavoastra este asigurata in proportie de peste 50 la suta de la bun inceput.

Nu va fie teama ca va faceti dosarul prea lung. Sefii sunt la fel de interesati sa obtina serviciile unor persoane calificate pe cat sunteti dumneavoastra in obtinerea postului. De fapt, reusitele celor mai de succes persoane care fac angajari se datoreaza, in principal, capacitatii lor de a-si selecta asistenti bine calificati. Ei doresc toata informatia disponibila.

Retineti si altceva: atentia cu care va pregatiti dosarul indica faptul ca sunteti o persoana sarguincioasa. Am ajutat la pregatirea dosarelor pentru unii clienti; ele erau atat de socante si de neobisnuite, incat oamenii au foat angajati fara a li se solicita un interviu personal.

Cand v-ati finalizat dosarul, adunati materialul, legati paginile si scrieti de mana sau de masina urmatoarele:

DOSAR AL CALIFICARILOR LUI
ROBERT K. SMITH
CANDIDAT LA POSTUL DE
SECRETAR PARTICULAR AL
PRESEDINTELUI
COMPANIEI BLANK, INC

Schimbati coperta dosarului la fiecare noua solicitare. Acest supliment personal va atrage cu siguranta atentia. Dactilografiati-va sau mimeografiati-va dosarul pe cea mai buna hartie pe care o puteti obtine si legati-l cu carton de tipul copertelor pentru carti; pe care il veti schimba daca il aratati mai multor companii. Lipiti o fotografie pe una dintre paginile dosarului.

Comis-voiajorii de succes se aranjeaza cu multa grija. Ei stiu ca prima impresie dureaza. Dosarul dumneavoastra este comis-voiajorul dumneavoastra. Oferiti-i un costum de haine bun, astfel incat sa iasa in evidenta fata de orice altceva a vazut potentialul dumneavoastra sef ca modalitate de solicitare a unui post. Daca merita sa obtineti postul pe care il solicitati, merita sa abordati problema cu grija. In plus, daca vreti sa va prezentati celui ce v-ar putea angaja astfel incat sa-l impresionati cu personalitatea dumneavoastra, veti fi probabil platit de la bun inceput mai bine decat daca ati fi solicitat postul in maniera traditionala.

Daca solicitati angajare printr-o agentie de publicitate sau printr-un birou de angajari, oferiti copii ale dosarului alcatuit in scopul de a va prezenta serviciile. Acest lucru va va ajuta sa fiti preferat, atat de agentia ce va primi solicitarea, cat si de potentialii noi sefi

Gasiti-va slujba care sa va placa

Oricine face cu placere slujba pentru care este cel mai potrivit. Un artist adora sa lucreze in culori, un mestesugar sa mestereasca cu mainile, un scriitor sa scrie.

Cei cu talente mai putin definite prefera anume domenii in afaceri si industrie. Exusta o varietate enorma de ocupatii, cum ar fi: lucrul pamantului, manufactura, vanzarea si altele.

1. Hotarati-va exact ce fel de slujba doriti. Daca slujba nu exista deja, poate o puteti crea.
2. Alegeti compania sau persoana pentru care doriti sa lucrati.
3. Studiati-va potentialul sef, in ceea ce priveste tacticile pe care le foloseste, personalul si sansele de avansare.
4. Analizati-va pe dumneavoastra insiva, in ceea ce priveste talentele si capacitatile dumneavoastra, va veti da seama de ce puteti oferi si veti planifica modalitati si strategii de a oferi cu succes avantaje, servicii, progrese inregistrate, idei in care credeti.
5. Lasati deoparte ideea de ?o slujba?. Uitati de faptul ca exista sau nu un loc disponibil. Eliminati intrebarea obijnuita ?aveti o slujba pentru mine?? Concentrati-va asupra a ceea ce puteti da dumneavoastra.
6. De indata ce planul vi s-a conturat in minte, aranjati cu un expert sa il puna pe hartie in forma perfecta si cu toate detaliile.
7. Prezentati-l persoanei cu autoritatea potrivita si ea se va ocupa de restul. Orice companie cauta oameni ce pot oferi ceva de valoare ? idei, servicii sau ?relatii?. Orice companie are loc pentru omul ce are un plan precis de actiune care va ajuta compania.

Aceasta modalitate de procedura va poate lua cateva zile sau saptamani in plus, dar diferenta de salariu, de avansare si de castigare a recunoasterii va va economisi ani intregi de munca sustinuta si plata modesta. Are multe avantaje, cel mai important fiind acela ca va va scurta cu de la unu la cinci ani implinirea unui anumit scop.

Oricine porneste sau ?intervine? la jumatatea scarii face acest lucru prin planificare intentionata si atenta.

Partenerul dumneavoastra este publicul

Persoanele care isi vand serviciile cu cel mai mare viitor avantaj trebuie sa recunoasca schimbarea ce s-a petrecut intre cel ce angajeaza si cel ce isi ofera serviciile.

Viitoarea relatie dintre sefi si subalternii lor va semana mai mult cu un parteneriat constand din:

1. Seful
2. Subalternul
3. Publicul pentru care lucreaza

Aceasta noua modalitate de a-ti oferi serviciile personale se numeste ?noua? din multe motive. Mai intai, atat seful cat si subalternul viitorului vor fi considerati parteneri ale caror servicii vor servi publicul cu eficienta. In trecut, ei se luptau si se targuiau unii cu altii, uitand ca, in ultima instanta, se targuiau in detrimentul publicului pe care il serveau.

?Politete? si ?servicii? sunt cuvintele cheie ale vanzarii astazi, si se aplica mai direct persoanei care isi ofera serviciile personale decat sefului pe care il serveste caci, in cele din urma, atat seful cat si subalternul sunt angajati de publicul pe care il servesc. Daca serviciul lor lasa de dorit, rezultatul este pierderea privilegiului de a servi.

Ne amintim cu totii de vremea cand cel ce citea consumul de gaze batea la usa atat de tare incat aproape o spargea. Cand deschideam, ne impingea la o parte, intra neinvitat si cu o privire manioasa spunea pur si simplu: ?De ce naiba m-ai lasat sa astept?? Toate astea s-au schimbat. Angajatul companiei de gaze se comporta acum ca un domn, spunand ?incantat sa va fiu de folos, domnule?. Inainte ca sefii companiei de gaze sa inteleaga ca oamenii incruntati ce citeau contorul provocau nemultumiri ce nu erau niciodata clarificate, politicosii comis-voiajori ai celor ce foloseau petrolul drept combustibil au venit si au pus bazele unei afaceri cu caracter regional.

In perioada depresiunii economice, am petrecut cateva luni in regiunea minelor de antracit din Pennsylvania, studiind conditiile care au dus la recesiunea industriei de carbune. Sefii si angajatii din acest domeniu se targuiau la sange unii cu ceilalti, adaugand la pretul carbunelui acest ?targ?, pana cand, in cele din urma, au descoperit ca intemeiasera o afacere extraordinara pentru producatorii de dispozitive de ardere a petrolului si pentru producatorii de petrol brut.

Aceste exemple sunt destinate celor ce au servicii personale de oferit, pentru a arata ca suntem unde suntem si ce suntem datorita propriului nostru comportament! Daca exista un principiu al cauzei si al efectului care guverneaza afacerile, finantele si transporturile, acelasi principiu controleaza indivizii si le determina statutul social.

Puneti la punct trei modalitati

Cauzele succesului in serviciile pe care le comercializam permanent cu eficienta au fost descrise clar. Cu exceptia cazului in care acele cauze sunt studiate, analizate, intelese si aplicate, nimeni nu-si poate pune in practica serviciile eficient si permanent. Fiecare persoana trebuie sa fie comis-voiajorul propriilor sale servicii. Calitatea si cantitatea serviciilor oferite si spiritul in care ele sunt demonstrate determina, intr-o mare masura, pretul si durata slujbei dumneavoastra. In vederea prezentarii serviciilor personale in mod evident (ceea ce presupune o piata permanenta, la un pret satisfacator in conditii placute), trebuie sa adoptati si sa respectati formula ?CCS?, care inseamna urmatorul lucru: calitatea. Plus cantitatea, plus spiritul adevarat de cooperare egal o perfecta arta de a-si vinde serviciile. Retineti formula ?CCS?, dar faceti ceva mai mult ? instituiti-o ca pe un obicei!

Sa analizam formula pentru a ne asigura ca intelegem exact despre ce e vorba:

1. Calitatea serviciului va fi menita sa marcheze importanta fiecarui detaliu, in legatura cu pozitia dumneavoastra, in cel mai eficient chip cu putinta, pastrand mereu treaz in suflet scopul eficientei crescute.
2. Cantitatea serviciului va insemna obiceiul de a presta orice serviciu de care sunteti capabil in orice moment, cu scopul de a spori numarul de servicii pe masura ce calitatea lor se imbunatateste prin exercitiu si experienta. Accentul este plasat din nou pe cuvantul obicei.
3. Spiritul serviciului va avea in vedere formarea obiceiului unui comportament placut, armonios, care va stimula cooperarea asociatilor si colegilor de serviciu.

Nu este suficient sa cuplati o calitate si o cantitate adecvate a serviciului dumneavoastra pentru a mentine o piata constanta pentru serviciile dumneavoastra. Comportamentul, sau spiritul in care va oferiti serviciile, este un factor puternic si hotarator in legatura atat cu pretul pe care il primiti cat si cu durata angajarii.

Andrew Carnegie a scos in evidenta acest aspect mai mult decat ceilalti in legatura cu descrierea proprie a factorilor ce duc la succes in comercializarea serviciilor personale. El a pus din ce in ce mai mult accentul pe necesitatea unui comportament armonios. A declarat clar ca nu va pastra nici un angajat, indiferent de cat de mult sau cat de eficient lucreaza, daca nu munceste intr-un spirit armonios. Domnul Carnegie a insistat ca oamenii sa fie placuti. In sprijinul faptului ca a acordat o mare valoare acestei calitati, i-a ajutat pe multi dintre aceia care s-au conformat standardelor sale sa se imbogateasca mult. Cei care nu se conformau trebuiau sa faca loc altora.

Importanta unei personalitati placute a fost accentuata pentru ca este un factor care ne permite sa facem un serviciu spiritului insusi. Daca cineva are o personalitate placuta si aduce servicii in spiritul armoniei, aceste elemente compenseaza adeseori deficientele de calitate si cantitate in serviciile oferite de cineva. Totusi, nimic nu se poate substitui cu succes unui comportament placut.

Preferati sa luati sau sa dati?

Persoana al carei venit provine in intregime din vanzarea serviciilor personale nu este mai putin vanzator decat comerciantul de servicii publice, si se poate deduce usor ca o astfel de persoana se supune acelorasi reguli de comportament ca si comerciantii ce vand marfuri.

Acest lucru a fost accentuat pentru ca majoritatea celor ce traiesc din vanzarea serviciilor personale fac greseala sa se considere eliberati de regulile de comportament si de responsabilitate pe care le au cei care sunt implicati in serviciile publice.

Au apus zilele ?celor care prefera sa ia?. Au rasarit zorii ?celor care prefera sa dea?.

Valoarea materiala reala a mintii dumneavoastra poate fi determinata de venitul pe care il produceti (vanzandu-va serviciile). O estimare corecta a valorii materiale a serviciilor dumneavoastra poate fi obtinuta inmultindu-va venitul anual cu 16,66 de vreme ce este rezonabil sa estimam ca venitul dumneavoastra reprezinta 6% din valoarea dumneavoastra totala. Domanda la bani este de 6% pe an. Banii nu sunt mai pretiosi decat mintea dumneavoastra. Dimpotriva.

O ?minte? competenta, atata timp cat este bine pusa in valoare, reprezinta o forma de capital mult mai eficienta decat cea necesara in administrarea unei afaceri ce se ocupa cu serviciile publice, caci ?mintea? este o forma de capital care nu poate suferi deprecieri permanente in perioade de depresiune economica, nu poate fi nici furata, nici cheltuita. In plus, banii care sunt indispensabili in administrarea unei afaceri au valoarea unei dune de nisip pana cand nu se combina cu un ?creier? eficient.

Treizeci si una de cai spre esec

Oamenii care incearca cinstit si esueaza indura cea mai mare tragedie in viata! Tragedia consta in majoritatea coplesitoare a celor care esueaza in comparatie cu putinii care reusesc.

Am avut privilegiul sa analizez cateva mii de oameni, dintre care 90 la suta erau considerati niste ?ratati?.

Analiza mea a demonstrat ca exista 31 de cauze esentiale ale eseculuisi 13 principii indispensabile in acumularea averilor. Voi oferi in acest capitol o descriere a celor 31 de cauze esentiale ale eseculuisi. Parcurgand lista, verificati-va punct cu punct in scopul de a descoperi cate dintre aceste cauze ale eseculuisi stau in calea succesului dumneavoastra.

1. Date ereditare nefavorabile: Nu e aproape nimic de facut pentru persoane care s-au nascut cu o deficienta in puterea mentala. Aceasta filozofie nu ofera decat o metoda de a suplini aceasta slabiciune cu ajutorul Mintilor Superioare. Profitati din intelegerea faptului ca aceasta este, totusi, singura dintre cele 31 de cauze ale eseculuisi care nu poate fi corijata cu usurinta de oricine.

2. Lipsa unui scop bine definit in viata: Nu exista speranta de succes pentru cineva care nu are un scop central si bine precizat la care sa poata spera. 98 din 100 de persoane pe care le-am analizat nu aveau un astfel de scop. Poate ca aceasta a fost cauza principala a eseculuisi lor.

3. Lipsa ambitiei de a depasi mediocritatea: Nu dam sperante persoanei care da dovada de o asemenea indiferenta incat nu vrea sa progreseze in viata, si care nu e dispusa sa plateasca pentru asta.

4. Lacune in educatie: Acesta este un handicap ce poate fi depasit cu suficienta usurinta. Experienta a dovedit ca oamenii cei mai educati sunt adeseori cunoscuti ca ?autodidacti? sau autoeducati. O diploma de colegiu nu ajunge ca sa ofere educatie cuiva. Orice persoana educata a invatat sa obtina ce vrea in viata fara a viola drepturile celorlalti. Educatia nu consta atat de mult in cunostinte teoretice, ci in cunostinte practice aplicate perseverent. Oamenii nu sunt platiti doar pentru ceea ce stiu, ci in special pentru ceea ce fac cu ceea ce stiu.

5. Lipsa disciplinei de sine: Disciplina se dobandeste prin autocontrol. Asta inseamna ca este necesar sa ne controlam trasaturile negative. Inainte de a putea controla lucrurile exterioare; trebuie sa ne autocontrolam, stapanirea de sine este cea mai complicata intreprindere in care va puteti angaja. Daca nu dobanditi

personalitate, veti fi dominati de altii. Puteti vedea cel mai bun prieten si cel mai cumplit dusman al dumneavoastra asezandu-va in fata unei oglinzi.

6. Necazuri de sanatate: Nimeni nu poate beneficia de un succes rasunator fara a fi in forta. Multe dintre cauzele necazurilor de sanatate pot fi dominate si controlate in esenta. Acestea sunt:

a. Alimentatia excesiva care va pune in pericol sanatatea;
b. Deprinderi proaste de gandire, formarea gandurilor negative;
c. Folosirea gresita si indulgenta exagerata in ceea ce priveste sexul;
d. Lipsa exercitiului fizic adecvat;
e. O cantitate insuficienta de aer proaspat, datorata carentelor in respiratie.

7. Influente nefavorabile ale mediului din copilarie: ?Aschia nu sare departe de trunchi?. Majoritatea celor cu tendinte infractioniste le dobandesc drept rezultat al mediului neadecvat si al cunostintelor dubioase din copilarie.

8. Amanarea: Aceasta este una dintre cele mai frecvente cauze ale esecului. ?Eterna amanare? pandeste dinauntrul fiecarei fiinte, asteptandu-si sansa de a distruge orice raza de succes. Majoritatea trecem prin viata ca ratati pentru ca asteptam ?momentul potrivit? pentru a face ?ceva deosebit?. Nu mai asteptati; momentul nu va fi niciodata ?potrivit?. Incepeti de unde va aflati, lucrati cu orice instrumente aveti la dispozitie, si veti gasi altele mai bune pe parcurs.

9. Lipsa perseverentei: In plus, oamenii sunt tentati sa renunte la primul semn al infrangerii. Perseverenta nu poate fi inlocuita. Cel care face din perseverenta cuvantul-cheie al activitatii sale, descopera ca ?Eternul esec? oboseste si dispare treptat. Infrangerea nu are nimic comun cu perseverenta.

10. Personalitate negativa: Nu are nici o speranta de succes acela care ii respinge pe ceilalti printr-o personalitate negativa. Succesul provine din aplicarea puteri, iar puterea provine din eforturile concertate ale tuturor. O personalitate negativa nu va stimula cooperarea.

11. Incapacitatea de a-si controla nevoile sexuale: Energia sexuala este cel mai puternic stimul care ii face pe oameni sa actioneze. Fiind cea mai puternica emotie, ea trebuie sa fie controlata prin schimbare si redirijare catre alte canale.

12. O dorinta incontrolabila de ?ceva pentru nimic?: Instinctul de jucator de jocuri de noroc poarta milioane de oameni pe calea esecului. Se pot gasi probe in sprijinul acestei afirmatii intr-un studiu despre colapsul din 29 de pe Wall Street, in care milioane de oameni au incercat sa obtina bani pariind pe cresterea actiunilor.

13. Lipsa unei puteri de decizie bine definite: Cei ce reusesc in viata formuleaza decizii pe moment si le schimba rareori, si atunci foarte incet. Cei ce esueaza formuleaza rareori decizii, si atunci foarte incet si le schimba frecvent si rapid. Indecizia si amanarea sunt surori gemene. Unde o gasim pe una, o gasim adesea si pe cealalta. Nimiciti aceasta pereche inainte sa va inlantuiasca fara scapare in roata de ocna a esecului.

14. Una sau mai multe dintre cele sase frici esentiale: Aceste frici vor fi analizate intr-un capitol ulterior. Ele trebuie invinse ca sa va puteti pune in valoare serviciile cu eficienta.

15. Alegerea gresita a partenerului de viata: Aceasta este cea mai frecventa cauza a eseculi. Casatoria asigura un contact intim intre oameni. Cu exceptia cazului in

care aceasta relatie este armonioasa, se prefigureaza esecul la orizont. In plus, va fi un esec greu de suportat, incarcat de amaraciune si nefericire care va distruge orice samanta de ambitie.

16. Prevedere exagerata: Cel care nu risca niciodata trebuie, in general, sa ramana cu ceea ce n-au ales ceilalti. Prevederea exagerata este la fel de periculoasa ca si prevederea insuficienta. Trebuie sa ne ferim de ambele extreme. Viata insasi abunda in neprevazut.

17. Alegerea incorecta a asociatilor in afaceri: Aceasta este una dintre cele mai frecvente cauze de esec in afaceri. Ar trebui sa fim precauti atunci cand ne oferim serviciile personale, sa cautam un sef care sa ne inspire si sa fie inteligent si de succes. Ne modelam dupa tiparul celor de care ne apropiem cel mai mult in afaceri. Alegeti-va un sef demn de luat drept model.

18. Superstitia si prejudiciul: Superstitia este o forma de frica. Este si un semn de nestiinta. Cei ce reusesc in viata raman deschisi la nou si nu le e frica de nimic.

19. Alegerea eronata a vocatiei: Nimeni nu poate sa reuseasca intr-un domeniu care nu ii place. Cel mai esential pas pentru punerea in valoare a serviciilor personale este alegerea unei ocupatii careia sa va puteti dedica cu tot sufletul.

20. Lipsa unui efort concentrat: Cel ce e potrivit pentru toate e rareori bun la ceva. Concentrati-va toate eforturile asupra unui scop principal bine definit.

21. Obiceiul cheltuielilor fara discernamant: Risipitorul nu reuseste niciodata, mai intai de toate pentru ca ii este neincetat frica de saracie. Formati-va obiceiul economisirii sistematice, punand deoparte un anume procentaj din venitul dumneavoastra. Un cont in banca da oricui o serioasa rezerva de curaj cand vine momentul negocierii ofertei de servicii personale. Fara bani, luam ce ni se da, si suntem chiar bucurosi ca ni se da.

22. Lipsa de entuziasm: Fara entuziasm, nu putem convinge. In plus, entuziasmul este contagios si cel ce il mentine sub control este, in general, binevenit in orice grup de oameni.

23. Intoleranta: Persoana ce nu e deschisa la nou in orice domeniu rareori progreseaza. Intoleranta inseamna blocajul acumularii de cunostinte. Cele mai daunatoare forme de intoleranta se leaga de divergentele de opinie religioase, rasiale si politice.

24. Excesul: Cele mai daunatoare forme de exces au de-a face cu alimentatia, bautura si activitatea sexuala. Indulgenta exagerata in oricare dintre aceste domenii ucide succesul.

25. Incapacitatea de a colabora cu ceilalti: majoritatea semenilor isi pierd posturile si sansele insemnate in viata din cauza acestui defect mai degraba decat din cauza tuturor celorlalte defecte impreuna. Este o deficienta pe care nu o va tolera nici un om de afaceri sau sef bine informat.

26. Intrarea in posesia unei puteri ce nu a fost obtinuta prin efort propriu: (Fii sau fiicele bogatilor si altii care mostenesc bani pe care nu-i castiga.) Puterea in mainile celor care nu o castiga este, adeseori, fatala pentru succes. Imbogatirea rapida este mai periculoasa decat saracia.

27. Necinstea intentionata: Cinstea nu poate fi inlocuita. Cineva poate fi o vreme necinstit prin forta intamplatoare a lucrurilor asupra carora nimeni nu are control,

fara consecinte pe termen nelimitat. Dar cel care este necinstit din proprie alegere nu are speranta. Mai devreme sau mai tarziu, raul facut il va ajunge, si va plati pierzandu-si reputatia si, poate, chiar libertatea.

28. Egocentrismul si vanitatea: Aceste insusiri sunt avertismente care ii indeparteaza pe cei din jur. Ele ucid succesul.

29. Deductia prin ghicire mai degraba decat prin reflectie: Majoritatea oamenilor sunt fie prea indiferenti, fie prea lenesi in obtinerea faptelor cu ajutorul carora sa rationeze corect. Ei prefera sa se bazeze pe ?pareri?, rezultate din dibuieli sau prejudecati rapide.

30. Lipsa capitalului: Aceasta este o cauza frecventa a eseculi pentru cei care initiaza o afacere fara suficiente rezerve materiale care sa amortizeze socul greselilor lor si sa-i propulseze pana cand isi intemeiaza o reputatie.

31. Altele: Numiti orice alta cauza a eseculi pe care l-ati suferit si care nu a fost inclusa in lista de mai sus.

In aceste 31 de cauze principale ale eseculi, se gaseste o descriere a tragediei vietii, de care se loveste practic fiecare persoana care incearca si esueaza. V-ar fi de ajutor daca ati putea convinge pe cineva care va cunoaste bine sa parcurga aceasta lista in acelasi timp cu dumneavoastra, si sa va ajute sa va analizati dupa criteriul celor 31 de cauze ale eseculi. V-ar putea fi folositor sa incercati acest lucru singuri, insa multi nu se pot vedea in lumina in care sunt vazuti de ceilalti. Ati putea fi unul dintre ei.

Cum va oferiti serviciile?

Cea mai veche dintre porunci este: ?Omule, cunoaste-te pe tine insuti!? Ca sa va vindeti marfa cu succes, trebuie sa va cunoasteti marfa. Acest lucru se verifica si in cazul ofertei serviciilor personale. Trebuie sa va cunoasteti toate slabiciunile ca sa le puteti fie depasi, fie elimina complet. Trebuie sa va cunoasteti fortele daca vreti sa obtineti atentia celorlalti. Nu va puteti cunoaste decat printr-o analiza corecta.

Pacatul ignorantei in ceea ce priveste propria persoana a fost ilustrat de un tanar care a solicitat un post directorului unei intreprinderi de mare succes. El a facut o impresie foarte buna, pana cand directorul l-a intrebat ce salariu dorea. A raspuns ca nu-si stabilise in minte o suma precisa (lipsa unui scop bine definit). Atunci directorul a spus: ?Va vom plati cu cat meritati dupa ce va acordam o saptamana de proba.?

?Nu accept?, a replicat solicitantul, ?caci castig mai mult acolo unde lucrez in prezent.?

Inainte sa incepeti negocierile pentru o crestere a salariului in postul pe care il ocupati, sau sa cautati de lucru in alta parte, asigurati-va ca valorati mai mult decat ceea ce primiti in prezent.

Una e sa vreti bani ? toata lumea vrea mai mult ? si cu totul altceva sa valorati mai mult! Multi gresesc si confunda dorintele lor cu ceea ce li se cuvine. Cerintele sau dorintele dumneavoastra financiare n-au nimic de-a face cu cat valorati. Valoarea dumneavoastra este stabilita integral prin capacitatea de-a aduce servicii eficiente sau de a-i face pe altii sa ofere astfel de servicii.

Ati promovat anul trecut?

Bilantul anual este esential in comercializarea eficienta a serviciilor personale, ca inventarul anual al ofertei. In plus, analiza anuala ar trebui sa aiba drept rezultat reducerea esecurilor si cresterea meritelor. Oamenii progreseaza, stationeaza sau dau inapoi in viata. Scopul principal ar trebui sa fie, desigur, progresul. Bilantul anual va evidentia daca ati progresat, si, mai precis, cat ati progresat. Va va aduce la cunostinta si pasii pe care i-ati facut inapoi. Oferta eficienta de servicii personale cere avansare, chiar daca progresul este lent.

Bilantul dumneavoastra anual ar trebui sa aiba loc la finalul fiecarui an, astfel incat sa cuprinda in deciziile dumneavoastra de Anul Nou orice imbunatatire pe care analiza o evidentiaza ca necesara. Faceti acest inventar punandu-va urmatoarele intrebari si verificandu-va raspunsurile cu ajutorul cuiva care nu va permite sa va inselati in ceea ce priveste corectitudinea dumneavoastra.

Douazeci si opt de intrebari foarte personale

1. Am atins scopul pe care mi l-am stabilit ca obiectiv anul acesta? (Ar trebui sa lucrati retinand un obiectiv anual precis care sa fi atins o parte integranta din scopul dumneavoastra principal in viata.)
2. Am depus o munca de cea mai buna calitate de care eram in stare, sau as fi putut sa-mi imbunatatesc activitatea?
3. Am indeplinit intreaga cantitate de munca de care eram capabil?
4. M-am comportat armonios si am fost cooperant in fiecare clipa?
5. Am permis ca eficienta mea sa fie afectata de obiceiul amanarii si daca da, in ce masura?
6. Mi-am imbunatatit personalitatea si daca da, in ce fel?
7. Mi-am urmat planurile cu perseverenta, pana la implinire?
8. Am reusit ca, de fiecare data, sa ma hotarasc rapid si definitiv?
9. Am lasat ca una sau mai multe dintre cele sase frici esentiale sa-mi micsoreze eficienta?
10. Am fost prea precaut, sau prea putin precaut?
11. Relatiile cu asociatii mei au fost placute sau neplacuta? Daca au fost neplacute, vina mi-a apartinut partial sau integral?
12. Mi-am irosit energia prin lipsa de concentrare si efort?
13. Am fost deschis la nou si tolerant fata de toata lumea?
14. Cum mi-am imbunatatit capacitatea de a aduce servicii?
15. Am depasit masura in vreunul din obiceiurile mele?
16. Am demonstrat, pe fata sau in secret, orice forma de egocentrism?
17. Comportamentul meu fata de asociati le-a insuflat respect fata de mine?
18. Mi-am bazat parerile si hotararile pe raspunsuri ghicite sau obtinute prin analiza atenta si rationamente minutioase?
19. M-am obijnuit sa-mi dramuiesc timpul, cheltuielile si venitul in ceea ce priveste planificarea facuta?
20. Cat timp mi-am dedicat efortului de pe urma caruia nu am castigat nimic, efort pe care l-as fi putut folosi in scopuri mai nobile?
21. Cum as putea sa-mi redistribui timpul si sa-mi schimb obiceiurile pentru a fi mai eficient in anul ce vine?
22. M-am facut vinovat de vreun comportament pe care constiinta mea nu l-a aprobat?
23. In ce fel au fost superioare in cantitate si calitate serviciile pe care le-am prestat in comparatie cu cele pentru care am fost platit?
24. Am fost nedrept cu cineva, si daca da, in ce fel?
25. Daca as fi fost cumparatorul propriilor mele servicii in anul ce tocmai a trecut, as fi fost multumit de serviciul prestat si daca nu, de ce nu?
26. Mi-am gasit vocatia si daca nu, de ce nu?
27. A fost multumit cel ce mi-a achizitionat serviciile si daca nu, de ce nu?

28. Unde ma situez in raport cu principiile fundamentale ale succesului?

(Faceti aceasta apreciere corect si cinstit si dati-o la verificat cuiva suficient de curajos incat sa fie corect.)

Dupa ce ati citit si ati asimilat informatiile incluse in acest capitol, sunteti pregatit acum sa elaborati un plan practic pentru oferta serviciilor personale. Gasiti aici o descriere adecvata a fiecarui principiu esential in planificarea ofertei serviciilor personale, inclusiv atributele majore ale conducerii, cele mai frecvente cauze ale esecului la orice nivel al vietii, si intrebarile esentiale ce ar trebui folosite in analiza de sine.

Prezentarea vasta si amanuntita a informatiei corecte a fost inclusa pe tot parcursul acestui capitol pentru ca va fi necesara tuturor celor ce incep acumularea averilor prin oferta de servicii personale. Cei care si-au pierdut averile sau cei care tocmai incep sa castige bani nu au nimic de oferit in schimbul bogatiei in afara serviciilor personale; in consecinta, este esential pentru ei sa aiba la dispozitie informatia practica necesara pentru punerea in vanzare a serviciilor in avantajul ambelor parti.

Asimilarea completa si intelegerea informatiei redate aici vor fi de ajutor in oferta propriilor servicii si vor sprijini persoana respectiva sa devina mai amabila si capabila de a judeca pe ceilalti. Informatia va fi nepretuita pentru directori, sefi de personal si alte persoane insarcinate cu selectia angajatilor si mentinerea organizatiilor eficiente. Daca va indoiti de aceasta afirmatie, verificati-i pertinenta raspunzand in scris la cele 28 de intrebari pe baza carora va puteti autoanaliza.

Ocazii ce va sunt foarte favorabile pentru a va imbogati

Acum, ca am analizat principiile prin care ne putem imbogati, e firesc sa intrebam: ?Unde putem gasi ocazii favorabile pentru aplicarea acestor principii??

Pentru inceput sa ne amintim ca noi toti locuim intr-o tara in care toti cetatenii ce respecta legea se bucura de o libertate de gandire si actiune neegalata in lumea larga. Majoritatea dintre noi nu au facut niciodata un inventar clar al avantajelor oferite de libertate. Nu am comparat niciodata libertatea noastra nelimitata cu ingradirea libertatii din alte tari.

Avem aici liberatatea gandului, libertatea alegerii si beneficiile unei educatii dupa propriile aspiratii, a unei religii libere, suntem liberi in politica, liberi sa ne alegem o afacere, o profesiune sau o ocupatie, liberi sa acumulam si sa posedam fara probleme orice proprietate pe care o putem dobandi, liberi sa ne alegem locuinta, sa ne casatorim, sa ne bucuram de drepturi egale pentru toate rasele, de libertatea de a calatori dintr-un stat in altul, sa ne alegem singuri alimentatia si sa ne stabilim orice scop in viata pentru care ne-am pregatit, chiar sa candidam la Presedentie.

Credeti in capital

Auzim adeseori politicieni proclamand libertatea Americii atunci cand cer voturi, dar ei petrec prea putin timp si dedica prea putin efort analizei sursei sau naturii acestei ?libertati?. Cum eu nu am nici o secure de ascutit, nici un resentiment de exprimat, nici alte argumente de urmarit, am privilegiul sa incep o analiza cinstita a acelui ?ceva? misterios, abstract, adesea neinteles care da fiecarui cetatean american mai multe binecuvantari, mai multe ocazii de a acumula averi, o mai mare libertate in orice sens decat cea existenta in orice tara.

Am dreptul sa analizez sursa si natura acestei puteri pentru ca stiu de mai bine de cincizeci de ani persoanele care raspund astazi de mentinerea ei.

Numele acestui misterios binefacator al omenirii este capitalul!

Capitalul nu inseamna doar bani, ci si grupuri bine organizate de oameni inteligenti, care planifica modalitati si cai de a folosi banii eficient spre binele publicului, intr-un mod profitabil pentru toata lumea.

Aceste grupuri sunt formate din oameni de stiinta, profesori, farmacisti, inventatori, analisti economici, persoane ce lucreaza in domeniul publicitar, experti in transporturi, contabili, avocati, doctori, atat barbati cat si femei, care poseda cunostinte specializate in toate domeniile industriei si afacerilor. Ei initiaza, experimenteaza si destelenesc noi terenuri in noi domenii de interes. Ei ajuta colegiile, spitalele, scolile publice, construiesc drumuri bune, publica ziare, platesc majoritatea costurilor guvernarii si se ocupa de o multitudine de detalii esentiale pentru progresul omenirii. Pe scurt, capitalismul este creierul civilizatiei, pentru ca furnizeaza substanta ce genereaza progresul in educatie si in iluminarea tuturor oamenilor.

Banii care nu sunt sustinuti de discernamant sunt adeseori periculosi. Folosit in mod corect, acest cuplu poate sta la baza civilizatiei.

V-ati putea face o idee vaga despre capitalul organizat incercand sa va imaginati coplesiti de responsabilitatea de a pregati familiei un mic dejun simplu in lipsa banilor.

Ca sa le oferiti ceai, ar trebui sa calatoriti in China sau India, adica la mare distanta de America. Cu exceptia cazului in care sunteti un foarte bun inotator, ati cam obosi inainte sa porniti inot inapoi spre casa. Apoi, v-ati confrunta cu o alta problema. Ce ati folosi in loc de bani, chiar daca ati avea capacitatea fizica de a traversa oceanul?

Ca sa aduceti zahar, ar trebui sa inotati iarasi cale lunga pana in Indiile de Vest sau sa faceti o plimbare lunga pana in cele mai bune regiuni cultivate cu sfecla de zahar din Utah. Dar, chiar si asa, v-ati putea intoarce fara zahar, pentru ca e nevoie de efort organizat si de bani pentru a produce zaharul, ca sa nu mai vorbim de procesele de rafinare, transport si livrare pana pe masa fiecarei familii americane.

Oua ati putea obtine cu usurinta de la femeile din apropiere, dar ati avea un lung drum de parcurs pana in Florida si inapoi ca sa beti un suc de grapefruit.

V-ati deplasa departe, pana in Kansas, sau intr-unul dintre statele cultivatoare de grau, ca sa faceti rost de paine.

Cerealele uscate ar trebui neaparat omise din meniu, caci ele nu sunt disponibile decat ca rezultat al muncii unei echipe organizate si instruite si al unei aparaturi adecvate care necesita capital.

Cat va relaxati ati putea da o fuga inot pana in America de Sud, de unde ati aduce cateva banane si, la intoarcere, opriti-va la ferma cea mai apropiata ce are laptarie si luati niste unt si niste frisca. Abia atunci va fi gata familia dumneavoastra sa se aseze la masa si sa ia micul dejun.

Pare absurd, nu? Si totusi, procedura descrisa ar fi singura cale prin care aceste simple alimente ar putea fi furnizate fara un sistem capitalist.

Civilizatia este cladita pe capital

Suma de bani necesara in construirea si intretinerea cailor ferate si a vapoarelor folosite pentru livrarea unui simplu mis dejun este atat de mare incat ne ameteste. Ajunge la sute de milioane de dolari, ca sa nu mai socotim armatele intregi de angajati calificati ce administreaza navele si trenurile. Dar transportul este doar una dintre cerintele civilizatiei moderne in sistemul capitalist din America. Inainte sa scoatem vreun profit, trebuie sa lasam sa creasca ceva din pamant, sa fie prelucrat si pregatit pentru comercializare. Toate acestea necesita mai multe milioane de dolari pentru aparatura, masini, ambalaje, cutii, comercializare si pentru salariile a milioane de barbati si femei.

Vapoarele si caile ferate nu cresc din pamant si functioneaza automat. Ele raspund cerintelor civilizatiei prin munca, ingeniozitatea si capacitatea organizatorica a oamenilor ce au imaginatie, credinta, entuziasm, hotarare, perseverenta! Acesti oameni se numesc capitalisti. Ei sunt motivati de dorinta de a construi, de a inalta, de a implini si a aduce servicii utile, de a castiga profituri si a acumula averi. Si cum aduc servicii fara de care civilizatia nu ar exista, ei au sansa de a se intalni cu mari bogatii.

Ca sa raman intr-un registru simplu si inteligibil, voi adauga faptul ca acesti capitalisti sunt aceeasi oameni despre care i-am auzit vorbind pe oratorii de ocazie. Sunt aceiasi oameni la care radicalii, scandalagii, politicienii necinstiti si sindicalistii corupti se refera cu apelativul de ?acaparatori de interese? sau ?cei de pe Wall Street?.

Nu incerc sa alcatuiesc un dosar in favoarea sau defavoarea oricarui grup de oameni sau al oricarui sistem economic.

Scopul acestei carti ? scop caruia mi-am dedicat in intregime mai mult de jumatate de secol din viata ? va fi prezentat tuturor celor care doresc sa stie: este cea mai credibila filozofie prin care indivizii pot acumula averi in orice cantitati le doresc.

Am analizat aici avantajele economice ale sistemului capitalist in scopul dublu de a demonstra urmatoarele:

1. Toti cei care cauta bogatii trebuie sa recunoasca si sa se adapteze sistemului care controleaza modalitatile de a aborda averea fie ea mare sau mica.
2. Exista un revers al medaliei, reprezentat de opusul demonstratiei facute de politicieni si demagogi care pun in umbra deliberat subiectele pe care le aduc in discutie referindu-se la capitalul organizat, ca si cum ar fi vorba de ceva otravitor.

Aceasta este o tara capitalista. Ea a progresat prin utilizarea capitalului, si noi, cei care ne revendicam dreptul de a imparti binecuvantarea libertatii si a ocaziilor, noi, cei care incercam sa acumulam averi aici, stim foarte bine ca nu putem avea la dispozitie nici bogatii, nici sanse daca aceste beneficii nu ne-au fost garantate prin capital organizat.

Nu exista decat o singura metoda pe care putem conta in acumularea si detinerea de bogatii in mod legal, si anume oferta unui serviciu util. N-a fost creat pe lume nici un sistem prin care oamenii sa poata acumula bogatii pe cale legala prin simpla forta a numerelor, sau fara a oferi in schimb, intr-o forma sau alta, o valoare echivalenta.

Bogatia e pretutindeni - ocazii se gasesc peste tot

America ofera toata libertatea si toate ocaziile de a acumula bogatiile de care are nevoie orice om cinstit. Cand cineva pleaca la vanatoare, isi alege mai intai terenul in care vanatul este abundent. Va trebui sa urmati aceeasi regula cand porniti in cautarea bogatiilor.

Daca vreti sa obtineti averi, nu treceti cu vederea posibilitatile oferite de o tara in care cetatenii sunt atat de bogati, incat femeile cheltuiesc milioane de dolari pe an pentru ruj, fard si alte cosmetice.

Daca sunteti in cautarea banilor, concentrati-va asupra unei tari care cheltuieste milioane de dolari pe an pe tigari.

Nu va grabiti prea tare sa plecati dintr-o tara ai carei locuitori vor cheltui de buna voie, chiar cu entuziasm, milioane de dolari pe fotbal, baseball si luptele pe bani.

Retineti de asemenea ca aceasta nu este decat poarta de intrare ce ne permite accesul spre sursele acumularii averilor. N-au fost mentionate prea multe obiecte de lux sau putin necesare. Dar nu uitati ca afacerea producerii, transportarii si comercializarii acestor catorva marfuri ofera slujbe in mod regulat unor milioane si milioane de persoane care primesc pentru serviciile lor multe milioane de dolari pe luna si ii cheltuiesc asa cum doresc, pe obiecte de lux sau absolut necesare.

Retineti in special ca in spatele acestui schimb de marfuri si servicii personale poate fi aflata o abundenta de ocazii de a acumula bogatii. Aici ne vine in ajutor libertatea noastra. Nu va opreste nimic si nimeni de la depunerea unui anume efort necesar pentru a duce la bun sfarsit anumite activitati. Daca cineva poseda un talent superior, instructie, experienta, el poate acumula bogatii in cantitati mari. Cei mai putini norocosi le acumuleaza in cantitati mici. Oricine isi poate castiga experienta in schimbul unei cantitati precise de lucru.

Deci ? iata solutia!

Ocaziile favorabile va ies mereu in cale. Veniti in fata, alegeti ceea ce doriti, elaborati-va un plan, puneti-l in practica, si urmariti-l cu perseverenta. Sistemul capitalist se va ocupa de restul. Va puteti baza pe urmatorul fapt: capitalismul asigura fiecarei persoane sanse de a oferi un serviciu util si de a acumula bogatii proportional cu valoarea serviciului.

?Sistemul? nu neaga nimanui acest drept, dar nu promite si nu poate promite ceva pe nimic, pentru ca sistemul insusi este controlat in mod irevocabil de legea economiei, care nu recunoaste si nici nu tolereaza multa vreme luatul fara a da nimic in schimb.

DE RETINUT

Patru principii dinamice va conduc la formarea unui grup de ?Minti Superioare? care mareste enorm puterea dumneavoastra de a obtine bani.

Va puteti alege oamenii care sa va inspire, sa imparta puterea mintii lor cu dumneavoastra, sa reflecte si sa va amplifice propria credinta.

Exploatati cele unsprezece secrete ale unui conducator de succes si cele zece motive pentru care esueaza posibilii directori: depasiti orice influenta negativa cu care va intalniti; folositi cele sase domenii noi pentru care se necesita conducatori si cele cinci modalitati de a obtine o slujba buna in orice domeniu pe care il doriti.

Redactati un dosar, un curriculum vitae care sa ilustreze planul pe care l-ati definitivat si vi se vor deschide usi, sefii va vor invita sa acceptati slujbe importante si bine platite.

Prosperitatea se cladeste pe un tip de capital nu prea diferit, in principiu, de capitalul nelimitat pe care il purtati in suflete.

Succesul nu trebuie explicat. Esecul nu are alibiuri.

Pasul 7 catre imbogatire: HOTARAREA

Sunteti martorii cristalizarii parerii in hotarare si actionati conform acelei hotarari. Veti alege cum si cand sa va schimbati hotararea pentru un beneficiu si un profit superior.

Analiza a peste 25 de mii de persoane care au esuat, a dezvaluit faptul ca in fruntea listei ce cuprindea cele 31 de cauze principale ale eseculul se afla lipsa deciziei.

Amanarea, opusul deciziei, este un dusman obisnuit pe care oricine trebuie sa-l invinga.

Veti avea ocazia de a va testa capacitatea de a ajunge la decizii rapide si precise atunci cand terminati de citit aceasta carte, si veti fi gata sa puneti in actiune principiile pe care le descrie.

Analiza a catorva sute de oameni care au acumulat averi de mai bine de un milion de dolari evidentiaza faptul ca oricare dintre ei are obiceiul de a formula decizii cu promptitudine si de a le schimba lent, daca si cand le schimba. Cei care nu reusesc sa acumuleze bani, fara nici o exceptie, au obiceiul de a lua decizii foarte incet, daca le iau vreodata, si isi schimba deciziile repede si des.

Una dintre cele mai extraordinare calitati ale lui Henry Ford era obiceiul de a lua hotarari precise rapid, si de a le schimba incet. Aceasta calitate este atat de accentuata, incat i-a creat reputatia de incapatanat. Ea i-a oferit domnului Ford posibilitatea de a continua sa fabrice vestitul sau Model T (cea mai urata masina din lume), atunci cand toti consilierii si cumparatorii masinii il implorau sa-l schimbe.

Poate ca domnul Ford a intarziat prea mult in efectuarea schimbarii, dar reversul medaliei este ca fermitatea hotararii sale i-a adus o avere uriasa inainte ca el sa fie nevoit sa schimbe modelul. Nu incape indoiala ca obiceiul domnului Ford de a-si mentine ferm decizia a luat dimensiunile incapatanarii, dar aceasta insusire este de preferat incetinelii in luarea unei hotarari si rapiditatii in a o schimba.

Parerea - un bun ieftin

Majoritatea oamenilor care nu reusesc sa stranga destui bani pentru a-si satisface propriile exigente sunt, in general, usor de influentat de parerea altora. Ei lasa in seama ziarelor si vecinilor barfitori sarcina de a gandi in locul lor. Parerile sunt cele mai ieftine bunuri de pe pamant. Fiecare are o multime de pareri si e gata sa le comunice oricui e dispus sa le accepte. Daca sunteti influentat de pareri cand formulati hotarari, nu veti reusi in nici o intreprindere, cu atat mai putin in prefacerea dorintei dumneavoastra in bani.

Daca veti fi influentat de parerile altora, nu veti avea dorinte proprii.

Pretuiti-va propria judecata cand incepeti sa puneti in practica principiile descrise aici, ajungand la propriile decizii si urmati-le. Nu credeti in nimeni, cu exceptia membrului grupului dumneavoastra ?Minti Superioare?, si fiti foarte sigur, atunci cand va alegeti grupul, ca nu-i alegeti decat pe aceia care sunt in spiritul scopului dumneavoastra si se potrivesc cu el.

Prietenii apropiati si rudele, desi nu au in intentie sa o faca, il handicapeaza adeseori pe cel caruia ii ofera ?parerile? lor, si uneori prin ridicolul la care il supun pe bietul om, desi ei nu vor altceva decat sa starneasca rasul. Mii de oameni sufera de complexe de inferioritate toata viata, pentru ca vreo persoana binevoitoare, dar nestiutoare, le distruge increderea de sine prin ?pareri? sau ridiculizari.

Aveti un creier si o minte proprii. Folositi-le si ajungeti la hotararile proprii. Daca aveti nevoie de fapte si informatii de la altii care sa va ajute sa va formulati hotarari, cum se va intampla probabil in multe ocazii, adunati-le discret, fara sa va dezvaluiti scopul.

Este o caracteristica a celor care nu au decat o spoiala de cunostinte sa incerce sa lase impresia ca stiu mai multe. Astfel de oameni vorbesc, in general, prea mult si asculta prea putin. Lasati-va ochii deschisi si urechile destupate ? si gura inchisa, daca vreti sa deprindeti obiceiul hotararilor prompte. Cei ce vorbesc prea mult fac prea putin. Daca vorbiti mai mult decat ascultati, nu doar va veti priva de multe ocazii de a acumula cunostinte folositoare, ci va veti dezvalui planurile si scopurile celor care vor fi incantati sa va infranga din invidie.

Retineti si ca, de fiecare data cand vorbiti in prezenta unei persoane care are numeroase cunostinte, ii oferiti exact tot ceea ce stiti si, mai ales, ceea ce nu stiti! Intelepciunea reala se vadeste de obicei prin modestie si tacere.

Retineti ca fiecare asociat pe care vi-l alegeti este, asemenea dumneavoastra, in cautarea prilejului de a face bani. Daca va dezvaluiti toate planurile v-ar putea surprinde sa aflati ca altcineva a implinit scopul dumneavoastra, punand in aplicare inaintea dumneavoastra planurile de care ati vorbit fara precautie.

Una din primele decizii pe care trebuie sa le formulati trebuie sa fie: tineti-va gura inchisa si ochii si urechile deschise.

Ca sa nu uitati sa urmati acest sfat, va va fi de ajutor o copie a urmatoarei lozinci scrise cu litere de-o schioapa si pe care o veti pune undeva la vedere: ?Numiti ceea ce vreti sa faceti, dar mai intai aratati-l?

Aceasta zicala este echivalenta cu: ?conteaza cel mai mult ce faceti, nu ce spuneti.?

Hotarari ce fac istoria

Valoarea deciziilor depinde de curajul necesitat de punerea lor in practica. Marile decizii care au stat la baza civilizatiei au fost atinse prin asumarea unor riscuri uriase care implicau adesea si moartea.

Hotararea lui Lincoln de a promulga vestita sa Proclamatie de Emancipare, care i-a eliberat pe negrii din America, a fost luata cu deplina intelegere a faptului ca acest document il va costa mii de prieteni si de suporteri politici.

Decizia lui Socrate de a bea cupa cu otrava mai degraba decat sa faca un compromis in propria-i credinta a fost o dovada de curaj. A oferit umanitatii 1000 de ani de progres si a dat celor ce nu se nascusera inca libertatea gandului si a cuvantului.

Decizia generalului Robert G. Lee de a se separa de uniune si a sprijini cauzele sudiste a dovedit curaj, caci stia foarte bine ca va trebui sa-si dea viata in schimb, ca multi altii, desigur.

Un incident in Boston

Dar cea mai insemnata hotarare din toate timpurile pentru cetateanul american a fost luata in Philadelphia, pe 4 iulie 1776, cand cincizeci si sase de oameni au semnat un document despre care stiau foarte bine ca fie va aduce libertate tuturor americanilor, fie va conduce la spanzurarea tuturor celor cincizeci si sase!

Ati auzit de acest vestit document, dar poate nu ati retinut din el importanta lectie despre implinire personala care este redata atat de evident.

Ne amintim cu totii de data acestei decizii insemnate, dar putini dintre noi inteleg de ce curaj a fost nevoie pentru asumarea acelei decizii. Ne amintim de istoria noastra asa cum a fost ea predata in scoala; tinem minte date si numele luptatorilor; retinem denumirile Valley Forge si Yorktown ca si pe George Washington si pe lordul Cornwallis. Dar stim putine despre fortele reale din spatele acestor nume, date si locuri. Stim si mai putin despre puterea suprema care ne-a garantat libertatea cu mult inainte ca armatele lui Washington sa ajunga la Yorktown.

Este o pura tragedie faptul ca toti cronicarii istoriei au omis cu desavarsire orice referinta la aceasta putere vulcanica ce a dat nastere si libertate natiunii, menite sa puna bazele standardelor independentei tuturor neamurilor Pamantului. Cred ca este o tragedie pentru ca aceeasi putere trebuie folosita de orice individ care depaseste dificultatile vietii si obliga viata sa-i ofere pretul pe care il cere.

Sa recapitulam pe scurt evenimentele care au dat nastere acestei puteri. Povestea incepe cu un incident in Boston, pe 5 martie 1770. Soldatii britanici patrulau pe strazi amenintandu-i pe cetateni prin simpla lor prezenta. Colonistilor nu le convenea ca oameni inarmati sa se infiltreze printre ei. Au inceput sa-si exprime deschis dezaprobarea, aruncand pietre, dar si cuvinte grele soldatilor ce marsaluiau, pana cand ofiterul comandant a ordonat: ?Pregatiti baionetele... Foc!?

Incepuse lupta. Multi au fost ucisi sau raniti. Incidentul a starnit asemenea resentimente, incat Adunarea Regionala (compusa din colonisti de seama) a convocat o sedinta, in scopul de a trece la actiune imediata. Doi dintre membrii acelei Adunari erau John Hancock si Samuel Adams. Ei si-au ridicat vocile cu curaj si au declarat ca trebuie sa se treaca la actiune si sa se expulzeze toti soldatii englezi din Boston.

Retineti acest lucru ? o hotarare, in mintile a doua persoane, ar trebui sa fie intitulata inceputul libertatii de care se bucura Statele Unite azi. Retineti si ca hotararea acestor doi oameni a necesitat credinta si curaj, pentru ca presupunea pericol.

Inainte de convocarea Adunarii, Samuel Adams a fost insarcinat sa intre in legatura cu guvernatorul provinciei, Hutchinson, si sa ceara retragerea trupelor britanice.

Cererea a fost satisfacuta, trupele s-au retras din Boston, dar incidentul nu s-a incheiat aici. Daduse nastere unei situatii menite sa schimbe cursul civilizatiei.

Minti ce incep sa lucreze impreuna

Richard Henry Lee a devenit un personaj insemnat in toata aceasta poveste, caci coresponda adeseori cu Samuel Adams, ei impartasindu-si deschis temerile si sperantele privitoare la bunastarea oamenilor din provinciile lor. Pornind de la acest obicei, Adams a conceput ideea ca un schimb reciproc de scrisori intre cele 13 colonii ar putea fi de ajutor in obtinerea coordonarii eforturilor, atat de necesara pentru atingerea solutiilor la problemele lor.

La doi ani dupa ciocnirea cu soldatii in Boston (martie 1772), Adams a supus aceasta propunere Adunarii sub forma motiunii ca un Comitet de Corespondenta sa fie stabilit

intre colonii, cu corespondenti precisi in fiecare colonie ?in scopul cooperarii prietenesti spre bunastarea coloniilor din America Britanica?.

Era inceputul organizarii unei puteri uriase menite sa ne ofere tuturor libertate. Grupul ?Minti Superioare? fusese deja organizat. El era constituit din Adams, Lee si Hancock.

A fost organizat si Comitetul de Corespondenta. Cetatenii coloniilor atacau in mod dezorganizat soldatii britanici, prin incidente asemanatoare cu revolta de la Boston, dar nu s-a obtinut nimic bun. Doleantele lor personale nu au fost indeplinite pana la grupul ?Minti Superioare?. Nici un grup de indivizi nu-si mai unisera inimile, mintile, sufletele si trupurile intr-o aspiratie bine definite in scopul de a-si rezolva definitiv dificultatile cu britanicii pana ce si-au unit fortele Adams, Hancock si Lee.

Intre timp, britanicii n-au stat degeaba. Si ei isi formau un grup propriu de ?Minti Superioare?, bucurandu-se de avantajul material si al unei forte militare organizate.

O hotarare spontana schimba cursul istoriei

Coroana l-a numit pe Gage in locul lui Hutchinson in functia de guvernator al statului Massachussetts. Unul dintre primele acte ale noului guvernator a fost sa trimita un mesager sa-l aduca pe Samuel Adams, ce trebuia convins prin frica sa nu mai fie in opozitie.

Vom intelege cel mai bine esenta a ceea ce s-a intamplat citind conversatia dintre colonelul Fenton (mesagerul trimis de Gage) si Adams.

Colonelul Fenton: ?Am fost autorizat de Guvernatorul Gage sa va asigur, domnule Adams, ca guvernatorul a fost imputernicit sa va ofere beneficii ce va vor satisface [incercare de a-l castiga pe Adams promitandu-i mita] cu conditia sa va luati angajamentul ca nu va veti mai opune la masurile pe care le ia guvernul. Guvernatorul va sfatuieste, domnule, sa nu mai provocati disconfort Majestatii sale. Comportamentul dumneavoastra va expune sanctiunilor impuse in Actul lui Henric al VIII-lea, prin care o persoana poate fi trimisa spre judecata in Anglia, pentru tradare, sau ascundere de informatii in scopuri de tradare, dupa cum va decide guvernatorul provinciei. Dar fireste, schimbandu-va comportamentul politic, nu doar ca veti primi avantaze personale insemnate, dar va veti impaca si cu Regele.?

Samuel Adams avea de ales intre doua decizii. Putea sa renunte la opozitie si sa primeasca mite personale, sau putea sa continue si sa se supuna la riscul de a fi spanzurat!

Era clar ca sosise vremea cand Adams era obligat sa ia o decizie spontan, fapt ce l-ar fi putut costa viata. Adams i-a cerut colonelului Fenton cuvantul de onoare pentru a se asigura ca mesajul sau avea sa ajunga nedeformat la urechile guvernatorului.

Raspunsul lui Adams a fost: ?Ii puteti spune guvernatorului Gage ca
m-am impacat cu Regele Regilor din ceruri de multa vreme. Nici un argument de ordin personal nu ma va face sa abandonez cauza dreapta a tarii. Si transmiteti-i guvernatorului Gage un sfat pe care i-l da Samuel Adams: sa nu mai insulte sentimentele unui popor adus la limita.?

Cand guvernatorul Gage a primit raspunsul caustic al lui Adams, a fost cuprins de manie si a emis urmatoarea proclamatie: ?In numele Majestatii Sale, proclam prin aceasta ca ofer si promit iertarea absoluta tuturor celor ce vor depune armele, si se vor intoarce la indatoririle lor de supusi pasnici, cu exceptia lui Samuel Adams si a lui John Hancock, ale caror jigniri aduse nu admit un alt tratament decat acela al pedepsei cuvenite.?

Acelasi lucru ar putea fi reformulat in argoul zilei de azi: Adams si Hancock erau ?in pom?! amenintarea unui guvernator manios i-a obligat pe cei doi sa ia o alta decizie, la fel de periculoasa. Ei s-au grabit sa convoace o intalnire secreta a celor mai fideli discipoli ai lor. Dupa ce in sala s-a facut liniste, Adams a incuiat usa, a pus cheia in buzunar si i-a informat pe toti cei de fata ca era absolut ncesar sa se convoace un congres al colonistilor, si ca nimeni nu trebuia sa paraseasca incaperea pana nu se ajungea la o hotarare in ceea ce priveste congresul.

S-a iscat mare agitatie. Unii au cantarit posibilele consecinte ale unei asemenea abordari radicale. Altii s-au indoit serios de intelepciunea unei decizii atat de voluntare care sfida Coroana. In acea camera erau doi oameni imuni la frica, orbi la posibilitatea esecului: Hancock si Adams. Influenta exercitata de ei i-a facut pe ceilalti sa fie de acord cu faptul ca, prin Comitetul de Corespondenta, se putea aranja o intalnire a Primului Congres Continental convocat in Philadelphia, pe 5 septembrie 1774.

Retineti aceasta data. Este mai importanta decat 4 iulie 1776. Daca nu s-ar fi luat hotararea de a intruni un Congres Continental, nu s-ar fi semnat Declaratia de Independenta.

Inaintea primei intruniri a noului Congres, un alt conducator, dar dintr-un alt colt de tara, se chinuia sa publice o ?Privire de ansamblu asupra Drepturilor Americii sub ocupatie britanica.? El se numea Thomas Jefferson, si venea din provincia Virginia) era la fel de stransa ca si cea dintre Hancock si Adams, pe de o parte, si guvernatorul lor.

La putina vreme dupa ce i s-a publicat vestita lucrare, Jefferson a aflat ca este acuzat de inalta tradare la adresa guvernului Majestatii Sale. Starnit de amenintare, unul dintre colegii lui Jefferson, Patrick Henry, si-a spus parerea cu fermitate, incheindu-si comentariile cu o concluzie ce va ramane de-a pururi clasica: Daca asta este tradare, profita cat poti de ea.

Astfel de oameni, desi lipsiti de putere, de autoritate, de forta militara, de resurse financiare, au luat serios in consideratie destinul coloniilor, incepand cu inaugurarea Primului Congres Continental si continuand la anumite intervale vreme de doi ani ? pana pe 7 iunie 1776, cand Richard Henry Lee a luat cuvantul, s-a adresat Prezidiului si a uluit Adunarea prin aceasta motiune:

> ?Domnilor, depun motiune in sensul ca aceste Colonii Unite sunt, si sunt indreptatite sa fie, state libere si independente, ele trebuind sa fie absolvite de orice subordonare fata de Coroana Britanica. In acelasi sens, orice legatura politica intre ele si statul Marea Britanie este si trebuie sa fie complet abolita.?

Thomas Jefferson citeste cu glas tare

Uluitoarea motiune a lui Lee a fost discutata cu insufletire, si atat de indelung, incat el a inceput sa-si piarda rabdarea. In cele din urma, dupa zile intregi de dezbateri, a luat din nou cuvantul, si a declarat cu o voce clara si hotarata: ?Domnule Presedinte, dezbatem acest subiect de zile intregi. Nu avem alta cale de urmat. Atunci, de ce mai intarziem, domnule? De ce nu ne hotaram? Sa stabilim o zi ca data de nastere a Republicii Americane. Lasati-o sa infloreasca, nu sa fie devastata si cucerita, reinstaurati domnia pacii si a legii.?

Inainte de votul efectiv al acestei motiuni, Lee a fost chemat inapoi in Virginia din cauza unei grave boli in familie, dar, inainte sa plece, si-a incredintat cauza in mainile prietenului sau, Thomas Jefferson, care a promis sa lupte pana cand va fi adoptat un curs favorabil al evenimentelor. La putina vreme, Presedintele Congresului (Hancock) l-a

numit pe Jefferson presedinte al comitetului ce avea sa redacteze o Declaratie de Independenta.

Comitetul a lucrat indelung si sustinut asupra documentului ce avea sa insemne, daca era acceptat de Congres, faptul ca fiecare semnatar al lui isi semna propria condamnare la moarte daca lupta absolut sigura ce avea sa aiba loc intre colonii si Marea Britanie se solda cu infrangerea coloniilor.documentul a fost redactat si la 28 iunie proiectul original a fost citit in fata Congresului. A fost discutat, modificat si pregatit zile intregi. La 4 iulie 1776, Thomas Jefferson a luat cuvantul in fata Adunarii si a citit cu voce sigura cea mai insemnata decizie ce a fost vreodata pusa pe hartie:

> ?Cand, de-a lungul istoriei, devine necesar ca un popor sa rupa legaturile politice care l-au legat de un altul, si sa-si asume, asemenea tuturor puterilor de pe Pamant, un statut separat si egal la care ii dau dreptul legile naturii si Dumnezeu, el trebuie sa declare cauzele care il obliga sa se separe, in virtutea unui respect decent fata de dreptul de a sti al omenirii...?

De indata ce Jefferson a incheiat, documentul a fost votat, acceptat si semnat de cei 56 de oameni, fiecare punandusi in joc viata prin luarea hotararii de a semna. Prin aceasta hotarare, a luat nastere o natiune menita sa garanteze mereu omenirii privilegiul de a lua hotarari.

Analizati evenimentele care au condus la Declaratia de Independenta, si nu va indoiti de faptul ca aceasta natiune, ce detine acum o pozitie de incontestabil respect si influenta printre celelalte popoare ale lumii, s-a nascut dintr-o decizie zamislita de un grup de ?Minti Superioare? constand din 56 de oameni. Retineti faptul ca aceasta hotarare a asigurat succesul armatelor lui Washington, caci spiritul acelei hotarari a insufletit pe fiecare soldat de pe campul de bataie, si i-a oferit o forta interioara care refuza sa recunoasca existenta insasi a esecului.

Remarcati de asemenea (si veti fi castigati) ca puterea care a oferit libertatea acestei natiuni este, in esenta, aceeasi cu cea care trebuie folosita de fiecare dintre noi in adoptarea hotararilor. Aceasta putere are la baza principiile cuprinse in aceasta carte. Nu va va fi greu sa aflati in povestea Declaratiei de Independenta cel putin sase astfel de principii: dorinta, hotarare, credinta, perseverenta, grupul ?Mintilor Superioare?, si planificare organizata.

Puterea unei minti hotarate

Aceasta filozofie va fi impregnata cu sugestia ca gandul, sprijinit de o dorinta puternica, are tendinta de a se transforma in echivalentul sau fizic. Se poate gasi in aceasta poveste si in povestea organizarii Corporatiei de Otel a Statelor Unite o descriere perfecta a metodei prin care gandul implineste aceasta transformare extraordinara.

In cautarea secretului acestei metode, nu va asteptati la o minune, caci nu o veti gasi. Nu veti gasi decat legile eterne ale naturii. Aceste legi stau la dispozitia fiecarei persoane care are credinta si curajul sa le foloseasca. Ele pot servi la eliberarea unui popor sau la acumularea de bogatii.

Cei ce iau decizii rapide si ferme stiu ce vor si in general si obtin. Conducatorii din fiecare domeniu de viata iau decizii prompte si sigure. Acesta este motivul esential pentru care sunt conducatori. Lumea tinde sa lase loc celui ale carui vorbe si fapte arata ca stie incotro se indreapta.

Indecizia este o deprindere care se capata, de obicei, in copilarie. Deprinderea se instaureaza ferm pe masura ce copilul trece prin gimnaziu si liceu, chiar si prin facultate, fara sa urmareasca un scop anume.

Deprinderea indeciziei il insoteste pe tanar in profesia pe care si-o alege ? daca, de fapt, isi alege vreo profesie. In general, adolescentul ce termina scoala cauta orice slujba se gaseste. Si accepta prima oferta, caci este victima deprinderii indeciziei. 98 la suta din salariatii de azi detin slujba actuala pentru ca le lipseste hotararea de a-si planifica un post anume si stiinta de a-si alege un sef.

E nevoie de curaj, uneori de foarte mare curaj ca sa formulati o hotarare precisa. Cei 56 de semnatari ai declaratiei de Independenta si-au pus viata in pericol semnand acel document. Cel ce se hotaraste cu precizie ce slujba cauta si obliga viata sa-i plateasca pretul pe care il cere nu-si pune in pericol viata, formuland aceasta hotarare, ci libertatea economica. Independenta financiara, averile, o slujba respectabila si pozitiile profesionale inalte nu sunt la indemana celui ce uita sau refuza sa spere, sa planifice si sa ceara aceste lucruri. Cel ce ravneste la bogatie in acelasi fel in care Samuel Adams a ravnit la libertatea coloniilor o va abtine cu siguranta.

DE RETINUT

Indecizia este o cauza principala a eseculi. Fiecare are o parere, dar, in cele din urma, parerea dumneavoastra va pune in miscare lumea. O hotarare la care s-a ajuns in Philadelphia in 1776 este un model pentru puterea si increderea dumneavoastra.

O minte hotarata capata putere extraordinara. Indecizia isi are adesea radacinile in tinerete; cum sa o evitati si cum sa-i ajutati pe altii sa o evite.

Analizati evenimentele care au zamislit decizii importante si va veti formula un ghid al actiunii hotarate si eficiente in orice domeniu al existentei, pentru tot restul vietii dumneavoastra.

O mare dorinta de a obtine libertatea va garanteaza libertatea, o mare dorinta de a va imbogatii va ofera bogatie.

Orice om puternic este guvernat de propria-i putere.

Pasul 8 catre imbogatire: PERSEVERENTA

Veti recunoaste si veti da la o parte anumite dovezi de slabiciune ce stau in calea scopurilor urmarite de dumneavoastra. Perseverenta se transforma intr-o putere garantata ce creste si se cere a fi respectata.

Perseverenta este un factor esential in preschimbarea dorintei in echivalentul ei banesc. La baza perseverentei sta puterea vointei.

Cand sunt imbinate cum trebuie, puterea vointei si dorinta formeaza un cuplu invulnerabil. Cei care castiga averi sunt adeseori renumiti ca avand mult sange rece si fiind, uneori, nemilosi. Sunt adesea neintelesi. Ceea ce detin este puterea vointei, pe care o imbina cu perseverenta si o pun la radacina dorintelor lor, spre a le garanta ca isi vor atinge scopurile.

Majoritatea oamenilor sunt gata sa renunte la teluri si scopuri si sa se dea batuti la primul semn de impotrivire sau ghinion. Putini continua, in ciuda impotrivirilor, pana isi ating scopul.

Poate ca nu este nimic eroic in cuvantul ?perseverenta? , dar aceasta calitate are, pentru caracter, rolul pe care il are carbunele pentru otel.

Acumularea de bogatii implica, adeseori, aplicarea tuturor celor 13 factori ai acestei filozofii. Aceste principii trebuie sa fie intelese si aplicate cu perseverenta de catre toti cei care strang bani.

Dorintele slabe aduc rezultate slabe

Daca parcurgeti aceasta carte in intentia de a aplica informatia pe care o ofera, va trebui sa treceti primul test al perseverentei dumneavoastra cand veti urma cei sase pasi descrisi in capitolul al doilea. Daca nu sunteti una dintre cele doua persoane care,
dintr-un grup de 100 de oameni, si-a stabilit deja un scop precis de urmat si un plan precis de pus in practica, puteti citi aceste instructiuni si apoi sa reveniti la rutina dumneavoastra zilnica fara a le transforma niciodata in fapte.

Lipsa perseverentei este una dintre cauzele esentiale ale eseculi. In plus, experienta a mii de persoane a demonstrat ca lipsa perseverentei este o slabiciune intalnita la majoritatea oamenilor. Usurinta cu care ne putem debarasa de ea nu depinde decat de intensitatea dorintei.

Punctul de pornire in orice realizare este dorinta. Nu uitati acest lucru nici o clipa. Dorintele slabe aduc rezultate slabe, in acelasi fel in care un foc mic da caldura putina. Daca descoperiti ca va lipseste perseverenta, aceasta slabiciune poate fi eliminata facand un foc mai puternic la baza dorintelor dumneavoastra.

Terminati cartea, apoi reveniti la capitolele despre Dorinta si puneti imediat in practica instructiunile privitoare la cei sase pasi. Interesul cu care respectati aceste instructiuni va demonstra clar masura in care doriti intr-adevar sa strangeti bani. Daca descoperiti ca sunteti indiferent(a), puteri fi sigur(a) ca nu ati descoperit inca ?constiinta banilor? pe care trebuie sa o posedati inainte de a fi sigur(a) ca veti strange o avere.

Averea este atrasa catre oamenii care s-au pregatit pentru a deveni adevarate forte gravitationale ale banilor, in acelasi fel in care apa este atrasa inspre ocean.

Daca descoperiti ca nu sunteti prea perseverenti, concentrati-va asupra instructiunilor incluse in capitolul despre ?Putere?, inconjurati-va de un grup de ?Minti Superioare?, si, prin eforturile concentrate ale membrilor grupului, cultivati-va perseverenta. Veti gasi si alte instructiuni pentru a va cultiva perseverenta in capitolele despre autosugestie si subconstient. Respectati instructiunile regasite in aceste capitole pana cand natura deprinderii dumneavoastra va furniza subconstientului o imagine bine definita a obiectului pe care il ravniti. De atunci incolo, nu va va mai incomoda lipsa de perseverenta.

Subconstientul dumneavoastra lucreaza fara incetare, fie ca sunteti treaz, fie ca dormiti.

Magia ?constiintei banului?

Efortul spasmodic sau ocazional de a aplica aceste reguli nu va va servi la nimic. Pentru a obtine rezultate, trebuie sa aplicati toate regulile pana cand aplicarea lor devine o deprindere in dumneavoastra. Nu exista nici o alta modalitate de a va cultiva indispensabila ?constiinta a banilor?.

Saracia se indreapta catre cel ce gandeste in spiritul ei, in acelasi fel in care mintea celui care s-a antrenat sa atraga banii, ii atrage servindu-se de aceleasi legi. Constiinta saraciei va invada cu usurinta o minte in care constiinta banilor nu isi gaseste locul. Constiinta saraciei se naste fara ca noi sa fim constienti ca aplicam deprinderile ce ii sunt favorabile. Constiinta banilor trebuie sadita in cei care nu se nasc cu ea in sange.

Receptati sensul deplin al afirmatilor din paragraful precedent si veti intelege importanta perseverentei in acumularea unei averi. Fara perseverenta, veti fi invinsi inca inainte de a incepe. Cu sprijinul perseverentei, veti castiga.

Daca ati avut vreodata un cosmar, veti intelege valoarea perseverentei. Zaceti in pat, pe jumatate treaz, avand sentimentul ca sunteti pe cale sa va inabusiti. Nu sunteti in stare sa va intoarceti sau sa va miscati vreun muschi. Cu un efort perseverent de vointa, veti reusi in cele din urma sa va miscati degetele unei maini. Miscandu-va continuu degetele capatati treptat control asupra muschilor unui brat, pana il puteti ridica. Apoi, in acelasi fel, va recapatati controlul asupra celuilalt brat. In fine, va simtiti muschii de la un picior, apoi de la celalalt. Apoi ? printr-un suprem efort de vointa ? va recapatati controlul deplin asupra sistemului muscular si ?va dezmeticiti? din cosmar. Trucul a fost sa actionati pas cu pas.

Aveti un ghid din umbra

Este, poate, util sa va dezmeticiti din inertia dumneavoastra mentala la fel, miscandu-va incet la inceput, apoi marind viteza pana sa recapatati controlul deplin asupra vointei dumneavoastra. Perseverati, indiferent de cat de incet veti fi nevoit sa va miscati la inceput. Succesul vine prin perseverenta.

Daca faceti o selectie atenta a grupului dumneavoastra de ?Minti Superioare?, veti afla in el cel putin o persoana care va va ajuta sa va cultivati perseverenta. Unii au strans mari averi de nevoie. Au dobandit deprinderea de a fi perseverenti pentru ca au fost atat de conditionati de imprejurari, incat au trebuit sa devina perseverenti.

Cei care s-au deprins cu perseverenta, se pare ca s-au asigurat impotriva esecului. Indiferent de cate ori sunt infranti, nimeresc, in cele din urma, tot pe primele locuri. Uneori se pare ca exista un ghid din umbra a carui datorie este sa-i supuna pe oameni la tot felul de experiente descurajante, pentru a-i incerca. Cei care se ridica dupa ce au fost doborati si nu se dau batuti reusesc, iar lumea intreaga aclama: ?Bravo! Stiam ca vei reusi!? Ghidul din umbra nu permite nimanui sa se bucure de mari impliniri fara sa treaca de testul perseverentei. Cei care nu sunt in stare sa-l dea, nu obtin calificativul de trecere.

Cei ce il dau, sunt rasplatiti din plin pentru perseverenta lor. Ei primesc, drept compensatie, implinirea scopului pe care il urmaresc. Si asta nu e tot! Primesc ceva mult mai insemnat decat compensatia materiala ? invata ca ?orice esec poarta in el samanta unei impliniri compensatoare?.

Infrangerea ? o conditie temporara

Exista exceptii de la regula; cativa oameni stiu din experienta cat valoreaza perseverenta. Ei sunt cei care nu au acceptat infrangerea decat ca pe un fapt trecator. Ei sunt cei ale caror dorinte sunt aplicate cu atata perseverenta incat infrangerea se preschimba in victorie.

Noi, cei care ne asumam rolul de observatori in viata, ii vedem pe cei atat de numerosi care cad invinsi, si nu se mai ridica niciodata. Ii vedem pe putinii oameni care considera pedeapsa infrangerii ca un imperativ catre un efort si mai sustinut. Acestia, din fericire, nu invata niciodata sa accepte esecul in viata.

Dar ceea ce nu vedem, ceea ce multi dintre noi nici nu banuim ca exista, este puterea tacuta, dar irezistibila care vine in sprijinul celor care lupta in continuare, in ciuda descurajarii. Daca pomenim macar aceasta putere, ii spunem perseverenta si nimic mai mult. Ceea ce stim cu siguranta, este ca acela care nu este perseverent nu este capabil sa obtina un succes deplin in nici o profesie.

In timp ce scriu aceste randuri, imi ridic privirea de pe pagina si vad in fata mea, la mica distanta, marele si misteriosul Broadway, ?Cimitirul sperantelor ucise?, si ?Rampa de lansare a ocaziilor?. Oameni din toate colturile lumii vin pe Broadway cautand faima, avere, putere, iubire, sau orice alta forma de succes pe care o cunoaste omul.

Dar rareori se hotaraste cineva sa faca un pas inainte, cineva din lunga procesiune de aspiranti, iar lumea afla ca altcineva a pus stapanire pe Brodway. Dar Brodway-ul se lasa cucerit atat de usor. El recunoaste talentul si geniul, da bani in schimb, dar doar dupa ce acela care a ajuns pana la el refuza sa mai plece.

Atunci stim ca a gasit secretul cuceririi Brodway-ului. Secretul se leaga indiscutabil de un singur cuvant: perseverenta!

Secretul este in lupta lui Fannie Hurst, a carui perseverenta a cucerit Marea Cale Alba. Ea a ajuns in New York in 1925 ca sa transforme scrisul in bogatii. Transformarea nu a sosit rapid, dar a sosit. Patru ani de zile, domnisoara Hrust a invatat despre ?Trotuarele New York-ului? din experienta la prima mana. Si-a petrecut zile trudind si noptile sperand. Spunea: ?Prea bine, Brodway, ii poti infrange pe multi, dar nu si pe mine. Te voi obliga eu sa renunti.?

Un ziarist (de la The Saturday Evening Post) i-a trimis treizeci si sase de raspunsuri negative, inainte ca ea sa sparga gheata si sa-si publice prima povestire. Scriitorul mediocru, mediocritatile din alte domenii, ar fi renuntat la slujba la primul raspuns negativ. Ea a batut strazile patru ani de zile, caci era hotarata sa castige.

Apoi a fost rasplatita. Vraja se risipise, Ghidul din umbra o verificase pe Fanny si ea trecuse testul. Din acel moment, au inceput sa vina ziaristii la usa ei. Banii au venit atat de repede, incat abia a avut timp sa-i numere. Apoi au descoperit-o oamenii din industria cinematografica, iar banii n-au mai venit in cantitati mici, ci in alte valori.

Pe scurt, regasiti aici o demonstratie practica a implinirilor de care este capabila perseverenta. Fannie Hrust nu este exceptia de la regula. Ori de cate ori se imbogateste cineva, puteti fi siguri ca a capatat mai intai perseverenta. Broadway ofera ceva oricarui cersetor, dar pretinde perseverenta de la cei care urmaresc mize importante.

Kate Smith va spune ?amin? cand va citi aceste randuri. Cantase ani de zile fara a fi platita sau rasplatita, fara sa aiba vreun microfon in fata. Brodway i-a spus: ?Vino sa-ti incerci puterile, daca te incumeti?. S-a incumetat, pana intr-o buna zi cand Broadway-ul s-a saturat si i-a spus: ?Ei, ce rost mai are? Nu iei in seama infrangerea, asa ca spune drept cat ceri si du-te sa muncesti pe bune.? Domnisoara Smith a spus cat cere. Si nu era putin.

Oricine poate invata sa fie perseverent

Perseverenta este o stare de spirit, caci poate fi cultivata. Asemenea tuturor starilor de spirit, perseverenta are la baza cauze bine stabilite, printre care aflam:

1. Un scop bine precizat: Sa stiti ceea ce vreti este primul, si poate cel mai insemnat pas in calea dezvoltarii perseverentei. O motivatie puternica va va forta sa depasiti orice obstacol.
2. Dorinta: Este mult mai simplu sa deveniti si sa ramaneti perseverent atunci cand urmariti scopul pe care il doriti.
3. Increderea in sine: Increderea in capacitatea dumneavoastra proprie de a duce la indeplinire un plan va incurajeaza sa impliniti acel plan cu perseverenta. (Increderea in sine poate fi cultivata cu ajutorul principiului inclus in capitolul despre autosugestie.)
4. Planuri laborios alcatuite: Planurile organizate, fie ele slabe si practic imposibil de pus in practica, incurajeaza perseverenta.
5. Cunostinte trainice: Daca stiti, din experienta sau prin observatie, ca planurile dumneavoastra sunt solide, veti fi mai perseverent; cand mai degraba ghiciti decat stiti, va veti ucide perseverenta.
6. Cooperarea: Intelegerea si cooperarea armonioasa cu ceilalti tinde sa cultive perseverenta.
7. Puterea vointei: Deprinderea de a va concentra gandurile asupra elaborarii unor planuri ce au un tel final bine stabilit tinde sa cultive perseverenta.
8. Deprinderea: Perseverenta este rezultatul direct al deprinderii. Mintea absoarbe si devine parte integranta din experientele zilnice cu care se hraneste. Frica, cel mai redutabil dusman, poate fi vindecata eficient prin repetitia impusa a actelor de curaj. Toti cei ce au fost in serviciu activ pe front stiu exact acest lucru.

Un ?Inventar al perseverentei? din opt puncte

Ianinte sa parasim discutia consacrata perseverentei faceti un inventar al propriei persoane si decideti, daca e cazul, ce amanunt va lipseste pentru a poseda aceasta calitate esentiala. Analizati-va curajos, punct cu punct, si vedeti cati dintre cei opt factori ai perseverentei va lipsesc. Analiza va poate conduce la descoperiri care va vor oferi un nou tip de incredere de sine.

Veti descoperi aici adevarati dusmani care stau in calea unui succes insemnat. Veti descoperi nu doar ?simptomele? care semnaleaza lipsa perseverentai, ci si cauzele profund inradacinate in subconstient ale acestei salabiciuni. Studiati lista cu atentie si priviti-va drept in fata daca doriti cu adevarat sa stiti cine sunteti si ce sunteti in stare sa faceti. Acestea sunt slabiciunile care trebuie infrante de catre toti cei care se imbogatesc:

1. Incapacitatea de a recunoaste si de a defini exact ce ne dorim.
2. Amanarea motivata sau nemotivata (de obicei insotita de o suita impresionanta de alibiuri si scuze).
3. Lipsa de interes in dobandirea cunostintelor specializate.
4. Nehotararea, obiceiul de a ?rata ocazia? de fiecare data, in loc sa privim lucrurile in fata (invocand iar alibiuri).
5. Obiceiul de a ne sprijini pe alibiuri in loc sa elaboram planuri concrete pentru rezolvarea problemelor.
6. Satisfactia de sine. Pentru aceasta afectiune, nu prea exista leac, iar cei care sufera de pe urma ei nu au speranta.
7. Indiferenta, de obicei oglindita in promptitudinea cu care se fac compromisuri de fiecare data in loc sa ne confruntam cu adversitatile si sa le eradicam.
8. Obiceiul de a-i condamna pe ceilalti pentru propriile greseli si de a acepta circumstantele nefavorabile ca fiind inevitabile.
9. O dorinta slaba datorata unei neglijente alegeri a motivatiilor care provoaca actiunea.
10. Disponibilitatea, chiar graba de a abandona la primul semn de infrangere (bazate pe una sau mai multe dintre cele sase frici esentiale).
11. Lipsa planurilor organizate puse pe hartie, unde pot fi analizate.
12. Obiceiul de a neglija actiunea pe baza ideilor, sau de a prinde ocazia atunci cand ea se prezinta.
13. A dori in loc de a vrea.
14. Deprinderea de a ne multumi cu saracia in loc sa tintim la bogatii, lipsa totala a ambitiei de a fi, a face, a avea.
15. Obtinerea de profit de pe urma tuturor scurtaturilor catre bogatie, tentativa de a lua fara a oferi un echivalent corect (de obicei reflectat in maniera de a paria, in speranta unui ?tun mare?)
16. Frica de a nu fi criticat, de a nu esua in elaborarea de planuri si in punerea lor in practica din cauza a ceea ce gandeste, face sau spune lumea. Acest dusman sta in capul listei pentru ca salasluieste, in general, in subconstient, unde prezenta lui e insesizabila. (Vedeti cele Sase Frici Esentiale intr-un capitol ulterior.)

Oricine stie sa critice

Sa examinam unele dintre simptomele fricii de a nu fii criticat. Majoritatea oamenilor se lasa influentati intr-o asemenea masura de rude, prieteni si publicul larg, incat nu pot trai de frica de a nu fi criticati.

Enorm de multi oameni se inseala in casatorie, asteapta sa se targuiasca si trec prin viata nefericiti si nenorociti, pentru ca se tem sa nu fie criticati daca li se corecteaza greselile. (Oricine este victima acestei forme de frica cunoaste enormul rau pe care il face distrugandu-si ambitia si dorinta de a se implini.)

Milioane de oameni neglijeaza o educatie suplimentara dupa absolvirea studiilor, pentru ca se tem de critica.

Nenumarati barbati si femei, atat tineri cat si batrani, isi lasa rudele sa le strice viata in numele datoriei pentru ca se tem sa nu fie criticati. (Datoria nu cere oamenilor sa se supuna distrugerii ambitiilor personale si sa renunte la dreptul lor de a-si trai viata asa cum trebuie.)

Oamenii refuza sa riste in afaceri, pentru ca se tem de critica ce ar putea urma daca esueaza. Frica lor de critica in asemenea cazuri este mai puternica decat dorinta de succes.

Prea multi refuza sa-si stabileasca scopuri de atins sau chiar neglijeaza sa-si aleaga o cariera pentru ca se tem de critica rudelor si a prietenilor, care pot spune: ?Nu tinti asa de sus, oamenii vor crede ca esti nebun.?

Cand Andrew Carnegie mi-a sugerat sa-mi dedic douazeci de ani organizarii unei filozofii a implinirii individuale, primul meu impuls a fost frica de ce ar putea spune lumea. Aceasta sugestie mi-a fixat un obiectiv mult mai mare decat m-as fi putut gandi vreodata. De indata, mintea mea a inceput sa formuleze alibiuri si scuze, toate regasite in frica innascuta de critica.

Ceva dinlauntrul meu spunea: ?Nu vei reusi ? e prea mult si iti va lua prea mult timp ? ce vor spune rudele? Cum va veti castiga existenta? Nimeni n-a mai pus vreodata bazele unei filozofii a succesului, ce drept ai sa crezi ca tu poti? Si in definitiv, cine esti tu, care vrei sa tintesti atat de sus? Nu uita ca te tragi de jos ? ce stii tu despre filozofie? Lumea va crede ca ai innebunit (si asa a si fost). De ce n-a facut nimeni inaintea ta acest lucru??

Acestea, si multe altele au fost intrebarile care m-au asaltat si
mi-au cerut un raspuns. Era ca si cum lumea intreaga si-ar fi concentrat atentia asupra mea in scopul de a ma face sa ma simt prea neinsemnat pentru a putea duce la capat sugestia domnului Carnegie.

Atunci am avut ocazia perfecta de a-mi ucide ambitia inainte sa ajunga sa ma domine. Mai tarziu in viata, dupa ce am analizat mii de oameni, am descoperit ca majoritatea ideilor sunt latente si trebuie aduse la viata printr-o infuzie de planuri hotarate si actiuni imediate. O idee trebuie ingrijita de la nastere. Cu fiecare minut pe care il supravietuieste, sansele ei de viata sunt mai mari. Frica de a nu fi criticati sta la baza distrugerii majoritatii ideilor care nu ajung in faza de plan sau actiune.

Ei au obtinut succese prin propriile lor eforturi

Multi cred ca succesul material este rezultatul ?sanselor? favorabile. Exista un element ce fundamenteaza aceasta credinta, dar cei ce depind in intregime de noroc sunt aproape intotdeauna dezamagiti pentru ca trec cu vederea un alt factor important care trebuie sa existe inainte ca oricine sa poata fi sigur de succes. Este ingredientul care face ca orice ?ocazie? favorabila sa poata fi fructificata.

In timpul Depresiunii Economice, W. C. Fields, actorul, si-a pierdut toti banii si s-a vazut fara surse de venit, fara slijba, iar modalitatea lui de castig (vodevilul) nu mai exista. In plus, avea peste saizeci de ani, varsta de la care multi ne considera ?batrani?.

Era atat de dornic sa revina pe scena, incat s-a oferit sa lucreze pe gratis intr-un nou domeniu (filmele). In plus fata de celelalte necazuri pe care le avea, a cazut si s-a lovit la gat. Pentru multi acesta ar fi fost momentul in care ar fi renuntat. Dar Fields era perseverent. Stia ca, daca persevera, avea sa se intalneasca cu ?sansele? mai devreme sau mai tarziu, si a profitat de ele, dar nu la intamplare.

Marie Dressler s-a trezit la pamant, fara bani, fara slujba, aproape de saizeci de ani. Si ea a pornit in cautarea ?ocaziilor?, si le-a gasit. Perseverenta ei i-a adus un triumf exceptional in viata, la multa vreme dupa ce oamenii isi pierd ambitia de a ajunge sus.

Eddie Canton si-a pierdut banii la uriasa cadere de bursa din 1929, dar avea inca perseverenta si curaj. Acestea, plus doi ochi ageri, i-au furnizat sansa de a castiga 10 000 de dolari pe saptamana! Intr-adevar, daca exista perseverenta, oricine se poate descurca bine fara multe alte calitati.

Singura ?sansa? pe care isi permite cineva sa se bazeze este o sansa pe care si-o creaza cu propria mana. Astfel de sanse provin din aplicarea perseverentei. Punctul de pornire este un scop bine precizat.

Nu doreau decat sa fie impreuna

Traia odata un barbat care era regele unui mare imperiu. Totusi, in sufletul lui, el nu era rege, ci un solitar. Ca Print de Wales, isi cautate sotia vreme de mai bine de patruzeci de ani; printese din toata Europa i-au stat la picioare. Traia izolat, si cand a fost inscaunat ca regele Edward al VIII-lea, s-a izbit doar de un pustiu interior, greu de inteles pentru supusii sai ce-l pretuiau ? un pustiu ce nu putea fi insufletit decat prin iubire.

Cat despre Wallis Simpson... de doua ori, cand n-a reusit sa-si afle iubirea, a avut curajul sa caute in continuare. Telul ei principal era sa iubeasca. Ce e cel mai important pe lume? Dumnezeu i-a spus iubire ? nu legi facute de oameni, critica, amaraciune sau economie, nu casatorie din ratiuni politice, ci iubire.

Cand va ganditi la Wallis Simpson, ganditi-va la cineva care stia ce vrea, si a zguduit un imperiu intreg ca sa-l obtina. Femeile care se plang ca aceasta este o lume a barbatilor, ca femeile nu au sanse egale sa castige, isi datoreaza o analiza atenta a acestei femei neobisnuite care, la o varsta pe care multe femei o considera ?inaintata?, a castigat inima celui mai curtat burlac din lume.

Cat despre regele Edward... A platit el un pret prea mare pentru iubirea singurei femei pe care o dorea?

Nu putem face decat presupuneri. Dar putem distinge hotararea, putem vedea ca hotararea costa, iar pretul cerut a fost platit pe fata.

Imperiul Britanic a intemeiat o noua ordine mondiala. Ducele de Windsor si sotia lui s-au impacat in cele din urma cu familia regala. Povestea lor de iubire, de perseverenta, povestea pretului cerut si a dragostei lor triumfatoare pare sa apartina unor vremuri apuse. Dar ar trebui sa retinem modul in care acesti doi oameni au urmarit cea mai mare comoara din lume si cum au pretins-o.

Cercetati-i pe primii o suta de oameni pe care ii intalniti, intrebati-i ce isi doresc mai mult in viata, iar 98 dintre ei nu vor stii sa va spuna. Daca insistati sa va dea un raspuns, unii vor spune ?siguranta?, multi vor spune ?bani?; putini ? ?fericire?, altii ? ?glorie si putere?, altii vor mai spune ?recunoastere sociala?, ?un trai usor?, ?capacitatea de a canta, a dansa sau a scrie?, dar nimeni nu va fi capabil sa defineasca acesti termeni sau sa dea cele mai mici detalii despre un plan prin care sunt capabili sa-si implineasca aceste dorinte exprimate vag. Bogatiile nu vin cand sunt doar dorite. Ele nu raspund decat la planuri bine definite, intarite de dorinte puternice, printr-o perseverenta constanta.

Patru pasi catre perseverenta

Exista patru pasi simpli care formeaza deprinderea perseverentei. Ei nu cer prea multa inteligenta, nici prea multa educatie, ci doar putin timp si efort. Se cer urmatorii pasi:

1. Un scop bine stabilit sustinut de dorinta arzatoare de a il atinge.
2. Un plan definit, urmarit fara intrerupere.
3. O minte reticenta la orice influenta negativa si descurajanta, inclusiv la sugestiile negative ale rudelor, prietenilor si cunostintelor.
4. O colaborare prieteneasca cu una sau mai multe persoane care va vor ajuta sa va urmati atat planul, cat si scopul.

Cei patru pasi de mai sus sunt esentiali pentru succesul in orice domeniu al existentei. Scopul principal al celor 13 principii ale filozofiei este de a va da posibilitatea de a transforma acesti pasi intr-o deprindere.

Acestia sunt pasii prin care va puteti controla destinul economic.

Sunt pasii care va dau libertate si independenta gandului.

Sunt pasii care va aduc bogatii, fie ele in cantitati mici sau mari.

Sunt pasii care va aduc putere, glorie si recunoastere din partea tuturor.

Sunt cei patru pasi care va garanteaza ?ocaziile? favorabile.

Sunt pasii care va ajuta sa va stapaniti frica, descurajarea, indiferenta.

Exista o rasplata extraordinara pentru toti cei care invata sa faca acesti patru pasi. Este privilegiul de a va scrie propriul cec si de a obliga viata sa va plateasca pretul pe care il cereti.

Puteti fi ajutati de Inteligenta Infinita?

Ce putere mistica ofera oamenilor perseverenti capacitatea de a stapani dificultatile? Oare prin perseverenta se stabileste in mintea omului vreo forma de activitate spirituala, mentala sau chimica, ce ofera acces la forte supranaturale?

Se aliaza Inteligenta Infinita cu cel care lupta inca si dupa ce a pierdut batalia, cu toata lumea strigandu-i impotriva?

Acestea si multe altele sunt intrebari care mi-au infierbantat spiritul urmarind persoane precum Henry Ford, care au pornit de la zero si au inaltat un imperiu industrial de proportii uriase cu putine alte atu-uri din partea sa in afara perseverentei, sau Thomas A. Edison, care cu mai putin de trei luni de scoala, a devenit liderul tuturor inventatorilor din lume si a transformat perseverenta intr-o masina vorbitoare, in industria cinematografica si in lumina incandescenta, daca nu luam in consideratie celelalte vreo cincizeci de inventii utile.

Am avut privilegiul de a-i analiza atat pe dl Edison, cat si pe dl Ford, an de an, vreme de multi ani, si deci ocazia de a-i studia de aproape, asadar vorbesc in cunostinta de cauza cand spun sa nu am gasit la ei alta calitate decat perseverenta, care sugera de departe sursa principala a unor impliniri exceptionale.

Realizand un studiu impartial despre profeti, filozofi, oameni minune, si conducatori religiosi ai trecutului, suntem inevitabili atrasi spre concluzia ca perseverenta, un efort concentrat si un scop bine definit sunt sursele majore ale implinirii.

Luati seama, spre exemplu, la povestea ciudata si fascinanta a lui Mohamed; analizati-i viata, comparati-l cu oamenii de succes din epoca moderna a industriei si finantelor, si nu uitati ca au in comun o trasatura exceptionala: perseverenta!

Daca va intereseaza intr-adevar sa studiati forta ciudata care a oferit putere de actiune perseverentei, cititi o biografie a lui Mohamed, in special cea scrisa de Essad Bey. Un succint rezumat al cartii, redactat de Thomas Sugrue in ziarul Herald Tribune, va ofera o idee despre satisfactiile celor care vor avea timp sa citeasca pe larg povestea unuia dintre cele mai uimitoare intrupari ale puterii perseverentei de-a lungul intregii civilizatii.

ULTIMUL MARE PROFET
Redactat de Thomas Sugrue

Mohamed era profet, dar el n-a facut niciodata nici o minune. Nu era un mistic; nu avea scoala, si-a inceput cariera de misionar abia la patruzeci de ani. Cand a anuntat ca este Trimisul Domnului, care aduce cuvantul adevaratei religii, a fost ridiculizat si etichetat ca nebun. Copiii l-au calcat in picioare, femeile au aruncat cu murdarii in el. A fost surghiunit din orasul sau natal, Mecca, iar discipolilor sai le-au fost confiscate bunurile lumesti si au fost trimisi in desert, sa-l urmeze. Dupa zece ani de predici, nu avea nimic altceva decat surghiunul, saracia si ridicolul. Totusi, dupa mai putin de inca 10 ani, conducea Arabia si punea bazele unei noi religii ce avea sa invadeze Dunarea si Pirineii inainte sa-i fie secata forta cu care a fost investita de el. Forta avea trei surse: puterea cuvintelor, eficacitatea rugaciunilor si inrudirea omului cu Dumnezeu.

Cariera lui nu a avut niciodata sens. Mohamed a venit pe lume intr-o familie conducatoare saracita din Mecca. Din cauza faptului ca Mecca, aflata la intretaierea drumurilor lumii, caminul pietrei magice numite Caaba, orasul important al comertului si centrul drumurilor comerciale, era insalubru, copiii familiei au fost trimisi sa creasca in desert, in grija beduinilor. Astfel a crescut Mohamed, dobandind putere si sanatate din laptele nomazilor, al mamelor adoptive. A fost pastor si i-au fost incredintate spre conducere caravanele unei vaduve bogate. A calatorit in toate colturile Orientului, a vorbit cu oameni de diverse credinte si a fost martorul declinului crestinismului in secte ratacitoare.

La 28 de ani, Khadija, vaduva, il placea si, pana la urma, i-a devenit sotie. Tatal ei s-ar fi opus unei astfel de casatorii, asa ca ea l-a imbatat si l-a tinut asa pana si-a dat binecuvantatea paterna. In urmatorii doisprezece ani, Mohamed a dus viata unui comerciant bogat, respectat si foarte ager. Apoi a inceput sa cutreiere desertul, si intr-o zi s-a intors cu primul vers al Coranului si i-a spus Khadijei ca arhanghelul Gabriel i se aratase si ii spusese ca avea sa fie Trimisul Domnului.

Coranul, cuvantul revelat al Domnului, era cel mai aproape de miracolul din viata lui Mohamed. Nu fusese poet; nu avea darul cuvintelor. Totusi, versurile din Coran, asa, cum le-a receptat si le-a transmis el credinciosilor, erau mai bune decat orice vers al oricarui poet profesionist pe care l-ar fi putut naste vreun trib. Aceasta a fost o minunte in ochii arabilor. Pentru ei, darul cuvintelor era cel mai important dar, poetul era atotputernic.

In plus, Coranul spunea ca toti oamenii sunt egali in fata lui Dumnezeu, ca lumea intreaga avea sa fie un stat democratic ? Islamul. Aceasta erezie politica, in aceeasi masura ca si dorinta lui Mohamed de a distruge cei 360 de idoli din curtea Caabei
i-au adus exilul. Idolii au adus triburile din desert la Mecca, iar aceasta era o forma de comert. Asa ca oamenii de afaceri din Mecca, cei cunoscuti drept capitalisti, dintre care si el facea parte, l-au condamnat pe Mohamed. Atunci el s-a retras in desert si a cerut sa conduca lumea.

A inceput sa se inalte Islamul. In desert s-a nascut o flacara care nu avea sa se stinga ? o armata democratica ce lupta unita si se pregatea sa moara fara nici o tresarire. Mohamed le ceruse evreilor si crestinilor sa i se alature, caci nu punea bazele unei noi religii. Ii chema pe toti cei care credeau intr-un singur Dumnezeu sa se uneasca sub o singura credinta.

Daca evreii si crestinii i-ar fi acceptat invitatia, Islamul ar fi cucerit lumea. Dar nu l-au ascultat. Nu au acceptat nici noua armata pe care a creat-o Mohamed. Cand fortele profetului au intrat in Ierusalim, nimeni n-a fost ucis pe seama credintei sale. Cand cruciatii au intrat in oras, cu secole mai tarziu, n-a fost crutat nici un musulman ? barbat, femeie sau copil. Dar crestinii au acceptat o idee a musulmanilor ? vatra invataturii, universitatea.

DE RETINUT

Perseverenta schimba caracterul omului in acelasi fel in care carbonul schimba fierul sfaramicios in otel de neinvins. Perseverenta va ajuta sa treziti in dumneavoastra un coeficient magic de constiinta a banului, iar subconstientul dumneavoastra va actiona mereu in directia obtinerii banilor de care aveti nevoie.

Un inventar al perseverentei din opt puncte va arata cum sa puneti bazele perseverentei in sufletul dumneavoastra. Opt domenii de instruire speciala va ofera tinte exacte ale perseverentei dumneavoastra.

Oameni precum Fannie Hrust, Kate Smith, W. C. Fields ne dau lectii despre valoarea perseverentei. Mohamed (si altii) ne arata cum schimba perseverenta cursul istoriei.

Patru pasi simplii ne conduc spre deprinderera perseverentei si inlatura orice influenta descurajanta care v-ar fi putut afecta pana acum.

Fiti atenti la drumurile dure; pe acolo isi croiesc cale cei duri.

Pasul 9 catre imbogatire: PUTEREA MINTILOR SUPERIOARE.

Un principiu economic si unul fizic impreuna va ofera o putere extraordinara. Puterea Mintilor Superioare va ajuta sa strangeti bani si sa le permiteti sa se inmulteasca.

Puterea este esentiala pentru succesul in acumularea banilor.

Planurile nu au vlaga si folos fara suficienta putere ca sa le puna in practica. Acest capitol va descrie metoda prin care puteti obtine si pune in practica puterea.

Puterea inseamna ?cunostinte organizate si inteligent directionate?. Puterea, in sensul folosit aici, se refera la efortul organizat necesar pentru transformarea dorintei in echivalentul sau banesc. Efortul organizat este rezultatul coordonarii efortului a doi sau mai multi oameni care lucreaza intr-un scop bine definit si intr-un spirit de armonie.

E nevoie de putere pentru acumularea banilor! Puterea este necesara pentru pastrarea banilor dupa ce ei au fost stransi!

Sa clarificam cum putem obtine aceasta putere. Daca puterea inseamna ?cunostinte organizate?, sa examinam sursele cunostintelor:

1. Inteligenta Infinita: aceasta sursa de cunostinte poate fi obtinuta in modul descris intr-un alt capitol cu sprijinul imaginatiei creative.
2. Acumularea de experienta: Experienta acumulata de cineva (sau acea parte a ei care a fost organizata si inregistrata) se poate regasi in orice biblioteca publica bine dotata. O parte insemnata din aceasta experienta este predata in scolile publice si facultati, unde a fost ordonata si organizata.
3. Experimentul si cercetarea: Din domeniul stiintei si practic din orice domeniu al vietii oamenii aduna, clasifica si organizeaza noi fapte zi de zi. Aceasta este sursa catre care trebuie sa ne indreptam atunci cand cunostintele nu ne sunt puse la dispozitie prin ?experienta acumulata?. Si aici trebuie sa folosim adeseori imaginatia creativa.

Se pot dobandi cunostinte din oricare dintre sursele de mai sus. Ele pot fi transformate in putere prin structurarea lor in planuri bine definite si prin punerea lor in practica.

Examinarea celor trei surse esentiale de cunostinte nu va intarzia sa dezvaluie dificultatea cu care s-ar confrunta orice individ care se bazeaza exclusiv pe eforturile sale in asamblarea cunostintelor si formularea lor in planuri bine definite ce pot fi puse in practica. Daca planurile lui sunt cuprinzatoare si daca ele presupun o activitate extensiva, el trebuie, in general, sa-i convinga pe ceilalti sa coopereze cu el inainte sa le poata injecta elementul indispensabil de putere.

Secretul succesului impartasit de Andrew Carnegie

?Mintea Superioara? poate fi definita drept: ?coordonare a cunostintelor si efortului, intr-un spirit de armonie intre doi sau mai multi oameni care doresc sa atinga un anume scop bine definit.?

Nimeni nu poate dobandi o mare putere fara a folosi ?Mintea Superioara?. Intr-un capitol anterior s-au dat instructiuni pentru elaborarea de planuri in scopul traducerii dorintei in echivalentul sau banesc. Daca aplicati aceste instructiuni cu perseverenta si inteligenta, si va selectati atent membrii din grupul ?Minti Superioare?, va veti fi indeplinit pe jumatate obiectivul inainte sa incepeti sa-l conturati.

Ca sa puteti intelege mai bine extraordinarele ocazii de a obtine puterea, care va devin disponibile printr-un grup atent selectat al ?Mintilor Superioare?, vom explica aici cele doua caracteristici ale principiului Mintii Superioare, dintre care una este de natura economica, iar cealalta fizica. Trasatura economica este evidenta.

Orice persoana care se inconjoara de sfaturile si cooperarea personala a unui grup de oameni dispusi sa-i ofere un sprijin sincer intr-un spirit de armonie perfecta, poate obtine avantaje economice. Aceasta forma de cooperare concertata a stat la baza oricarei mari averi. Felul in care veti intelege acest mare adevar poate in mod clar sa determine statutul dumneavoastra financiar.

Faza fizica a principiului Mintii Superioare este mult mai greu de inteles. Puteti deriva o sugestie semnificativa din urmatoarea afirmatie: ?doua minti nu se aliaza niciodata fara sa zamisleasca o a treia forma invizibila, intangibila, care poate fi comparata cu o a treia minte.?

Mintea omului este o forma de energie, o parte din ea fiind de natura spirituala. Atunci cand mintile a doi oameni se imbina armonios, energia lor spirituala se combina si formeaza faza ?fizica? a Mintii Superioare.

Principiul Mintii Superioare sau, mai degraba, latura lui economica, mi-a fost adusa mai intai in atentie de catre Andrew Carnegie, cu mai mult de cincizeci de ani in urma. Descoperirea acestui principiu a fost hotaratoare pentru alegerea drumului meu in viata.

Grupul ?Minti Superioare? al domnului Carnegie consta dintr-o echipa de aproape cincizeci de oameni cu care s-a aliat in scopul precis de a fabrica si a comercializa otel. El a pus intreaga sa avere pe seama puterii pe care a dobandit-o prin grupul sau ?Minti Superioare?.

Analizati dosarul fiecarei persoane care a strans o avere importanta, si al multora dintre cei ce au acumulat averi modeste, si veti descoperi ca si ei au folosit, fie constient, fie inconstient, principiul Mintii Superioare.

Puteri folosi o cantitate mai mare de capacitate mentala decat cea care va apartine

Creierul uman se poate compara cu o bariera electrica. Se stie prea bine ca mai multe baterii electrice furnizeaza mai multa energie decat una singura. Se stie si ca o singura baterie produce energie in raport cu numarul si capacitatea celulelor pe care le contine.

Creierul functioneaza cam la fel. Astfel se poate explica de ce unele creiere sunt mai eficiente decat altele si acest lucru ne conduce la o afirmatie semnificativa ? mai multe creiere coordonate (sau legate)
printr-un spirit de armonie produc mai multa energie mentala decat unul singur, in acelasi fel in care mai multe baterii electrice produc mai multa energie decat o singura baterie.

Prin aceasta metafora devine evident faptul ca principiul Mintii Superioare poseda secretul puterii detinute de oamenii care se aliaza cu alti oameni capabili.

Urmeaza o alta afirmatie care ne va apropia si mai mult de intelegerea fazei fizice a principiului Mintii Superioare: atunci cand un grup de creiere individuale se coordoneaza si functioneaza armonios, energia sporita creata prin aceasta unire se pune la dispozitia fiecarui creier din grup.

Este bine cunoscut faptul ca Henry Ford s-a lansat in afaceri cu handicapul saraciei, al analfabetismului si ignorantei. Se stie si ca, in intervalul incredibil de mic de zece ani, domnul Ford a depasit aceste trei handicapuri si, dupa mai putin de douazeci si cinci de ani, el a devenit unul dintre cei mai bogati cetateni americani. Faceti legatura intre aceasta informatie si faptul verificat ca progresele cele mai remarcabile ale domnului Ford au aparut din momentul in care el s-a imprietenit cu Thomas A. Edison si veti incepe sa intelegeti influenta pe care o poate exercita o minte asupra alteia.

Faceti un pas mai departe, si luati in consideratie faptul ca cele mai mari impliniri ale domnului Ford au inceput din momentul in care i-a cunostut pe Harvey Firestone, John Burroughs si Luter Burbank (fiecare dintre ei oameni de mare capacitate mentala) si veti avea dovezi in plus ca puteti obtine puterea printr-o alianta favorabila a mintilor.

Oamenii se bazeaza pe natura, deprinderile si puterea mentala a celor cu care se asociaza in intelegere si armonie. Prin asocierea sa cu Edison, Burbank, Burroughs di Firestone, domnul Ford a adaugat la propria lui capacitate intelectuala suma si substanta inteligentelor, experientelor, cunostintelor si fortelor spirituale ale acestor patru oameni. In plus, si-a insusit si a folosit principiul Mintii Superioare prin metodele descrise in aceasta carte.

Acest principiu va sta la dispozitie!

L-am pomenit deja pe Mahatma Gandhi.

Sa studiem metoda prin care el a dobandit o putere uriasa. Ea poate fi explicata in cateva cuvinte. El a ajuns la aceasta putere convingand peste doua sute de milioane de oameni sa-si coordoneze efortul intelectual si fizic in spiritul armonier si cu un scop bine definit.

Pe scurt, Gandhi a infaptuit un miracol, caci miracolul se numeste performanta de a convinge doua sute de milioane de oameni ? si nu a-i obliga ? sa coopereze intr-un spirit de armonie. Daca nu credeti ca acesta este un miracol, incercati sa convingeti doi oameni sa coopereze armonios pe o perioada de timp.

Oricine conduce o afacere stie cat de greu este sa-si convinga angajatii sa lucreze impreuna intr-un spirit ce cu greu poate fi numit armonios.

Lista surselor esentiale prin care poate fi atinsa puterea este, asa cum ati vazut, guvernata de Inteligenta Infinita. Atunci cand doi sau mai multi oameni isi coordoneaza eforturile armonios si lucreaza urmarind un obiectiv precis, ei se claseaza, prin aceasta alianta, in pozitia de a absorbi putere direct din acel urias rezervor universal de Inteligenta Infinita. Aceasta este cea mai insemnata sursa de putere. Este sursa pe care se bazeaza orice geniu si orice mare conducator (fie el constient de acest fapt sau nu).

Celelalte doua surse esentiale de unde se pot obtine cunostintele necesare pentru acumularea puterii sunt mai de nadejde decat cele cinci simturi ale omului. Pe simturi nu ne putem baza intotdeauna.

In capitolele urmatoare, veti afla o descriere adecvata a metodelor prin care Inteligenta Infinita poate fi contactata in mod direct.

Acesta nu este un curs de religie. Nici un principiu fundamental descris in carte nu trebuie interpretat ca intentionand sa influenteze direct sau indirect deprinderile

religioase ale oamenilor. Aceasta carte a fost destinata exclusiv instruirii cititorilor pentru a preschimba scopul precis al dorintei de bani in echivalentul sau monetar.

Cititi, ganditi si meditati pe masura ce cititi. Vi se va revela in curand scopul ei esential, si il veti vedea in perspectiva. Vedeti acum insemnatatea capitolelor individuale.

Nu aveti nevoie de un plan pentru saracie

Banii vin greu si va scapa usor printre degete. Ei trebuie ?curtati? si castigati prin metode similare cu cele folosite de un indragostit hotarat ce vrea sa-si cucereasca aleasa inimii. Si oricat de intamplatoare ar fi, puterea folosita in ?curtarea? banilor nu este esential diferita de cea folosita in scopul obtinerii banilor, trebuie imbinata cu credinta si cu dorinta. Si cu perseverenta. Trebuie aplicata printr-un plan, iar acest plan trebuie pus in actiune.

Atunci cand banii vin in cantitati cunoscute sub numele de ?fluvii de bani?, ei se indreapta catre cei ce ii strang la fel de usor cum apa curge catre poalele unui deal. Exista un rau infinit, dar invizibil, de putere care devine un fluviu, cu exceptia faptului ca o jumatate curge intr-o directie, purtand pe toti cei care obtin ceva, catre bogatie ? iar cealalta jumatate curge in directia opusa, purtandu-i pe cei nefericiti (si care nu se pot debarasa de ghinion) catre mizerie si nefericire.

Oricine a strans o avere insemnata a recunoscut existenta acestui rau al vietii. El are la baza procesul de gandire al oamenilor. Emotiile pozitive de gandire zamislesc partea raului care poarta oamenii catre avere. Emotiile negative formeaza jumatatea care ii duce catre saracie.

Acest principiu contine un gand de importanta capitala pentru cel care parcurge aceasta carte in scopul de a strange avere.

Daca sunteti prizonier in curentul ce va poarta spre saracie, acest lucru va poate servi drept vasla ce va poate propulsa in cealalta parte a curentului. Aceasta carte nu va poate fi de folos decat prin aplicare si folosire efectiva. Doar citind si exprimandu-va pareri pe baza acestei lecturi nu veti obtine nici un beneficiu.

Saracia si bogatia isi schimba rareori locurile. Cand averea ia locul saraciei, schimbarea este produsa adesea de planuri bine concepute si atent puse in practica. Nu e nevoie sa va faceti planuri pentru saracie. Saracia nu are nevoie de ajutor, caci este indrazneata si fara scrupule.

Bogatiile sunt timide. Ele trebuie sa fie ?seduse?

NOTA BENE

Cea mai mare contributie a lui Andrew Carnegie la succesul in afaceri si personal ? Mintea Superioara ? va sta la dispozitie, sa o folositi asa cum doriti. Este calea principala de a utiliza cunostinte organizate si bine directionata ca o cale catre puterea ce va supravietui cat timp veti trai.

Mintea omului este o forma de energie. Cand doua sau mai multe minti coopereaza armonios, ele formeaza o mare ?banca? de energie, la care se adauga o a treia forma invizibila care poate fi comparata cu o Minte Superioara.

E necesar sa va alcatuiti planuri si sa va organizati ca sa va imbogatiti. E foarte usor sa ramaneti saraci, nu aveti nevoie de un plan pentru saracie.

Trei surse majore de putere concertata a mintilor sunt gata sa va ajute. Ele stau la dispozitia celor care stiu cum sa le foloseasca ? lucru pe care il stiti si dumneavoastra.

Fericirea decurge doar din folosirea lucrurilor cu care esti inzestrat.

Pasul 10 catre imbogatire: MISTERUL TRANSFERULUI ENERGIEI SEXUALE

Veti intelege cum orice om isi orienteaza marile rezerve de energie sexuala in directia aspiratiei catre prosperitate. Veti deveni constient de modalitatea prin care femeile ii ajuta pe barbati sa capete succes, si veti intelege cum sa profitati din plin de acest adevar vechi de cand lumea.

Altfel spus, cuvantul ?transfer? inseamna aici schimbarea sau transformarea unui element sau a unei forme de energie in alta.

Emotia sexuala reprezinta o stare de spirit.

Din cauza ignorantei in ceea ce priveste acest subiect, starea de spirit creata este asociata in general cu latura fizica a existentei, iar datorita influentelor nefavorabile la care majoritatea oamenilor au fost supusi in dobandirea cunostintelor despre sex, faptele esentialmente fizice sunt tratate cu multe prejudecati.
Emotia sexuala este motivata de cel putin trei potentialitati constructive. Acestea sunt:

1. Perpetuarea speciei;
2. Mentinerea starii de sanatate (ca agent terapeutic, nu are egal);
3. Schimbarea mediocritatii in genialitate.

Transferul energiei sexuale este simplu si usor de explicat. El inseamna redirectionarea spiritului de la ganduri ce au in vedere latura fizica la ganduri de alta natura.

Dorinta sexuala este cea mai puternica dorinta umana. Cand este guvernat de ea, omul devine mai imaginativ, mai curajos, dobandeste o mai mare putere a vointei, perseverenta si capacitate creativa care ii fusesera pana atunci straine. Dorinta contactului sexual este atat de puternica si de provocatoare, incat omul isi poate usor risca viata si reputatia pentru a o satisface.

Cand este imblanzita si redirectionata, aceasta forta ce ofera motivatii isi mentine toate atributele de imaginatie vie, curaj etc., care pot fi folosite ca forte creatoare puternice in literatura, arta, sau in orice alta profesiune sau vocatie, incluzand, desigur, acumularea de bogatii.

Transferul energiei sexuale necesita aplicarea ferma a unei vointe puternice, dar rasplata merita efortul pe care il depunem. Dorinta de manifestare sexuala este innascuta si naturala. Ea nu poate si nu trebuie sa fie reprimata sau eliminata.

Din contra, ar trebui sa i se ofere o supapa prin forme de exprimare care imbogatesc trupul, mintea si spiritul omenesc. Daca nu se creeaza aceasta supapa, prin transferul ei, ea va cauta alte supape reprezentate de canale exclusiv fizice.

Un rau poate fi zagazuit pentru o vreme, iar apa ii poate fi oprita, dar, in cele din urma, ea va cauta o supapa. Acest adevar este valabil si pentru emotia sexuala. Ea poate fi ingradita si controlata o vreme, dar prin chiar natura ei, ea cauta mereu modalitati de exprimare. Daca nu e prefacuta intr-un efort de creatie, va gasi o supapa mai putin nobila.

Puterea coplesitoare a sexului

Cel care a descoperit cum sa dea emotiei sexuale o supapa reprezentata printr-o forma de efort creator este cu adevarat norocos. Cercetarea stiintifica a revelat urmatoarele adevaruri:

1. Oamenii cu cele mai mari realizari sunt cei care au naturi sexuale evoluate si si-au insusit arta transferului energiei sexuale.
2. Cei care au acumulat mari averi si au dobandit faima in literatura, arta, industrie, arhitectura si in alte domenii au fost motivati de o femeie.

Cercetarea in urma careia s-au facut aceste descoperiri s-a intors la paginile de biografie si istorie cu mai mult de 2000 de ani in urma. Oriunde au fost disponibile probe in legatura cu vietile oamenilor de mare succes, acestea au indicat absolut elocvent ca impulsurile sexuale le sunt foarte dezvoltate.

Emotia sexuala este o ?forta irezistibila? impotriva careia nu se poate opune un ?trup neclintit?. Cand sunt insufletiti de o asemenea emotie, oamenii devin inzestrati cu o putere extraordinara de actiune. Intelegeti acest adevar si veti patrunde semnificatia afirmatiei ca transferul energiei sexuale detine secretul capacitatii creatoare.

Distrugeti glandele sexuale ale omului sau animalelor si veti indeparta sursa principala de actiune. Pentru a va convinge de adevarul acestei afirmatii, observati ce se intampla cu fiecare animal dupa castrare. Un taur devine docil ca o vaca dupa ce a fost privat de sex. Alterarea produsa priveaza masculul, fie el om sau animal, ii ia toata capacitatea de lupta.

Stimuli mentali ? Buni si Rai

Mintea omului reactioneaza la stimuli, prin care poate fi ?conectata? la cote inalte de vibratie, cunoscute sub numele de entuziasm, imaginatie creatoare, dorinta intensa etc. Stimulii la care reactioneaza mintea cu cea mai mare usurinta sunt:

1. Dorinta de manifestare sexuala;
2. Dragostea;
3. O dorinta arzatoare de faima, putere, castig material sau bani;
4. Muzica;
5. Prietenia intre fiinte de acelasi sex sau de sexe diferite;
6. O alianta a Mintilor Superioare care se sprijina pe armonia instaurata intre doua sau mai multe persoane care se aliaza in scopul progresului spiritual sau material;
7. Suferinta impartasita, asemanatoare cu cea incercata de persoanele persecutate;
8. Autosugestia
9. Frica;
10. Narcoticele si alcoolul.

Dorinta de manifestare sexuala sta pe primul loc pe lista stimulilor care va ?insufletesc? spiritul si va ?grabesc? actiunea fizica. Opt dintre acesti stimuli sunt naturali si constructivi. Doi dintre ei sunt distructivi. Lista este mentionata aici in scopul de a va oferi posibilitatea de a intreprinde un studiu comparativ al surselor principale de stimulare mentala. Din acest studiu va reiesi cu usurinta faptul ca exista mari sanse ca emotia sexuala sa fie cea mai intensa si cea mai puternica dintre stimulii mentali.

Un pretins intelept a spus ca geniul este persoana care ?poarta parul lung, mananca alimente ciudate, locuieste singur si serveste drept tinta celor ce fac glume?. O definitie mai corecta a geniului este ?cel care a descoperit cum sa-si amplifice intensitatea

gandului pana in stadiul in care va putea comunica liber cu sursele cunostintelor care nu sunt disponibile pe calea obisnuita a gandului?.

Cel ce gandeste va vrea sa-si puna unele intrebari legate de definitia geniului. Prima dintre ele ar fi: ?Cum putem comunica cu sursele de cunostinte care nu ne sunt disponibile prin ganduri obisnuite??

Ar urma: ?Exista surse cunoscute de cunostinte care nu sunt disponibile decat pentru geniu si, daca da, care sunt ele, si cum anume se poate ajunge la ele??

Vom oferi probe, prin care va veti fundamenta propria dumneavoastra demonstratie prin experimentare, si, facand acest lucru, va vom raspunde la ambele intrebari.

Imaginatia creatoare ? al saselea simt

S-a stabilit in mod clar existenta unui al saselea simt; el este imaginatia creatoare. Facultatea imaginatiei creatoare nu e folosita niciodata de majoritatea oamenilor, de-a lungul vietii, si, daca totusi este folosita, acest lucru survine pur si simplu accidental. Relativ putini folosesc facultatea creatoare deliberat si cu un tel dinainte stabilit. Cei care utilizeaza aceasta facultate din proprie vointa, intelegandu-i functiile, sunt genii.

Facultatea imaginatiei creatoare este legatura directa dintre mintea umana finita si Inteligenta Infinita. Toate asa-numitele revelatii la care se face referire pe taramul religiei, precum si descoperirea tuturor principiilor fundamentale sau noi in domeniul inventiilor se produc gratie facultatii imaginatiei creatoare.

O strategie plina de exuberanta

Atunci cand ideile sau conceptele sunt zamislite prin ceea ce se numeste de obicei ?banuiala?, ele provin din una sau mai multe din urmatoarele surse:

1. Inteligenta Infinita
2. Subconstientul, unde este depozitata fiecare impresie senzoriala si fiecare impuls de gand care a ajuns vreodata la creier prin vreunul din cele cinci simturi;
3. Din mintea altei persoane care tocmai a conceput gandul sau imaginatia unei idei sau a unui concept prin rationament constient;
4. Din depozitul subconstient al celeilalte persoane.

Nu exista alte surse cunoscute din care sa provina ideile ?inspirate? sau ?banuielile?.

Cand creierul a fost stimulat printr-unul sau mai multi dintre cei zece factori de mai sus, individul este propulsat la mare inaltime peste orizontul gandirii obisnuite, promitand sa se ridice cu mult deasupra celorlalti si sa aiba o perspectiva a distantei, a intinderii si calitatii gandurilor nedisponibile cand este situat intr-un plan inferior, asa cum se intampla cand este implicat in rezolvarea unei probleme de afaceri sau rutina profesionala.

Atunci cand se inalta la o perspectiva superioara a gandului prin orice forma de stimulare mentala, orice individ ocupa relativ aceeasi pozitie ca si persoana care s-a inaltat intr-un avion la o inaltime de la care poate vedea deasupra si dincolo de linia orizontului care ii limiteaza perspectiva de la nivelul solului. In plus, o data inaltat la acest nivel de gandire, respectivul nu mai este blocat sau marginit de nici unul dintre stimulii care ii circumscriu si ii limiteaza viziunea in timp ce lupta cu problemele satisfacerii celor trei necesitati fundamentale de alimentatie, vestimentatie si adapost. El traieste intr-o lume a gandului

in care gandurile obisnuite, cotidiene, au fost la fel de eficient inlaturate precum sunt dealurile si vaile si orice alta limitare a perspectivei cand se inalta un avion.

Situata pe acest plan inalt de gandire, facultatea creatoare a mintii capata libertate de actiune. Are cale libera cel de-al saselea simt. El primeste idei care altfel nu ar avea acces la individ. ?Cel de-al saselea simt? este facultatea care marcheaza diferenta dintre un geniu si un om de rand.

Vocea interioara

Facultatea creatoare devine cu atat mai vie si mai receptiva la factorii care isi afla originea in afara subconstientului individual cu cat aceasta facultate este folosita, cu cat mai mult se bazeaza individul pe ea si ii cere impulsuri de gandire. Aceasta facultate poate fi cultivata si dezvoltata doar prin utilizare.

Ceea ce este cunoscut sub numele de constiinta opereaza exclusiv pe baza facultatii numite ?al saselea simt?.

Marii artisti, muzicieni si poeti devin mari pentru ca dobandesc obiceiul de a se baza pe ?slaba voce dinlauntru?, care prinde viata prin capacitatea cunoscuta drept imaginatie creatoare. Cei care au imaginatia ?treaza? stiu prea bine ca cele mai bune idei vin gratie asa-numitelor ?banuieli?.

Traia odata un mare orator care nu a dobandit faima pana nu a inchis ochii si nu a inceput sa se sprijine in intregime pe facultatea imaginatiei creatoare. Cand a fost intrebat de ce inchidea ochii chiar inaintea punctului culminant al discursurilor sale oratorice a raspuns: ?Pentru ca doar atunci exprim idei care vin dinlauntrul meu?.

Unul dintre cei mai cunoscuti si mai de succes oameni de finante ai Americii a preluat obiceiul de a inchide ochii doua sau trei minute inainte sa ia o decizie. Cand a fost intrebat de ce facea acest lucru, a replicat: ?Cand inchid ochii, pot sa ma bazez pe resursa mea interioara de inteligenta superioara?.

?Stand in asteptarea ideilor?

Raposatul dr. Elmer R. Gates din Chevy Chase, Maryland, a creat mai mult de doua sute de patente folositoare ? multe dintre ele de baza ? prin procesul de cultivare si utilizare a facultatii creatoare. Metoda lui este atat de semnificativa, cat si interesanta pentru cineva dornic sa adopte statutul de geniu, categorie careia doctorul Gates ii apartinea fara nici o umbra de indoiala. Dr. Gates a fost unul dintre cei mai mari, desi mai putin publicati, oameni de stiinta ai lumii.

Avea in laboratorul sau ceea ce el numea ?camera lui personala de comunicare?. Era practic izolata fonic, si si-a aranjat ca orice sursa de lumina sa fie blocata. A fost echipata cu o masa mica pe care tinea un blocnotes. In fata mesei, pe perete, era un buton electric ce tinea lumina sub control. Cand dr. Gates dorea sa se serveasca de fortele ce-i stateau la dispozitie prin intermediul imaginatiei creatoare, se ducea in camera, se aseza la masa, inchidea luminile si se concentra asupra factorilor cunoscuti ai inventiei la care lucra, ramanand nemiscat pana cand ideile ii strafulgerau spiritul si descoperea factorii necunoscuti ai inventiei.

Cu o anume ocazie, ideile i-au venit atat de repede incat a trebuit sa scrie fara intrerupere aproape trei ore. Cand gandurile si-au oprit curgerea si

si-a examinat notitele, a descoperit ca ele contineau o descriere detaliata a principiilor care nu aveau echivalent printre datele cunoscute in lumea stiintifica. In plus, raspunsul la problema sa a fost prezentat inteligent in acele notite.

Dr. Gates si-a castigat existenta ?stand in asteptarea ideilor? pentru persoane particulare si corporatii. Unele dintre cele mai mari corporatii din America i-au platit bani grei, taxe serioase, pentru ca ?statea in asteptarea ideilor?.

Ratiunea este adesea inselatoare, ea se bazeaza in mare masura pe experienta acumulata. Nu toate cunostintele acumulate prin experienta sunt corecte. Ideile provenite din facultatea creatoare sunt mult mai de nadejde, si asta pentru ca provin din surse mai sigure care se pun la dispozitia spiritului dumneavoastra.

Aveti acces la sursa geniului

Diferenta esentiala dintre geniu si inventatorul de manivele obisnuite se regaseste in faptul ca geniul se serveste de facultatea imaginatiei creatoare, pe cand ?manivela? habar n-are de aceasta facultate. Inventatorul stiintific foloseste atat facultatile sintetice, cat si pe cele creatoare ale imaginatiei.

Spre exemplu, inventatorul stiintific isi porneste inventia organizand si combinand ideile cunoscute sau principiile acumulate prin experienta, gratie facultatii sintetice (ratiunea). Daca descopera ca nu a acumulat suficiente cunostinte pentru a-si desavarsi inventia, se poate baza pe sursele de cunostinte puse la dispozitie de facultatea creatoare. Metoda prin care implineste acest lucru difera de la om la om, dar, in esenta, pasii sunt urmatorii:

1. Isi stimuleaza mintea astfel incat ea sa lucreze pe un plan superior, folosind unul sau mai multi dintre cei zece stimulenti mentali sau orice alt stimulent doreste.
2. Se concentreaza asupra factorilor cunoscuti (partea finalizata) a inventiei sale si isi creaza o imagine mentala perfecta a factorilor necunoscuti (partea neterminata) a inventiei. Retine aceasta imagine pana ce ea este absorbita de subconstient, apoi se relaxeaza eliberandu-si mintea de orice gand, si asteapta sa fie ?strafulgerat? de raspuns.

Uneori rezultatele sunt si concrete si prompte. Alteori rezultatele sunt negative, in concordanta cu stadiul de dezvoltare al celui de-al saselea simt, facultatea creatoare.

Dl. Edison a incercat mai mult de 10 000 de diverse combinatii de idei servindu-se de facultatea sintetica a imaginatiei inainte sa apeleze la facultatea creatoare si atunci a primit raspunsul clar ca o lumina incandescenta. Asa s-a intamplat si atunci cand a produs fonograful.

Exista un mare numar de dovezi solide ca facultatea imaginatiei creative exista. Aceste dovezi devin disponibile printr-o analiza corecta a celor care au devenit conducatori in domeniile lor de activitate, fara sa aiba prea multa educatie. Lincoln a fost un exemplu vestit de mare conducator care a devenit mare dupa descoperirea si punerea in practica a facultatii imaginatiei creatoare. A descoperit si a inceput sa foloseasca aceasta facultate fiind stimulat de iubirea pe care a simtit-o dupa ce a cunoscut-o pe Ann Rutledge, fapt de importanta capitala in ceea ce priveste studiul sursei geniului.

Energia sexuala este convertita

Paginile istoriei abunda in exemple de mari conducatori ale caror impliniri isi au originea directa in influenta femeilor care le-au desteptat facultatile mentale creative prin stimularea dorintei sexuale. Napoleon Bonaparte a fost unul dintre ei. Cata vreme a fost inspirat de prima lui sotie, Iosefina, a fost irezistibil si invincibil. Cand ?judecata sa inteleapta? sau facultatea ratiunii l-au impins sa se desparta de Iosefina, a inceput sa decada. Nu era departe ziua infrangerii sale si Sfanta Elena.

Daca decenta ne-o permite, putem pomeni cu usurinta zeci si zeci de oameni, americani vestiti, care s-au inaltat pe treptele cele mai inalte ale succesului gratie influentei stimulative a sotiilor pentru a fi distrusi dupa ce banii si puterea li s-au urcat la cap, si au dat deoparte prima sotie pentru una noua. Napoleon n-a fost singurul care a descoperit ca influenta sexuala care vine de la sursa corecta este mai puternica decat orice alta forma de impuls creat prin ratiune pura.

Mintea umana raspunde la stimuli!

Unul dintre cei mai insemnati si cei mai puternici dintre astfel de stimuli este nevoia sexuala. Cand este stapanita si convertita, aceasta forta de neoprit ii poate propulsa pe oameni in cele mai inalte sfere ale gandului care le permite sa controleze sursele grijilor si necazurilor marunte care le presara calea atunci cand se chinuie cu lucrurile pamantene.

In scopul reimprospatarii memoriei, in legatura cu faptele disponibile in biografiile anumitor personalitati, mentionam aici numele catorva oameni ce au avut impliniri extraordinare, la fiecare dintre ei vadindu-se o natura sexuala foarte puternica. Geniul lor si-a gasit, fara indoiala, sursa in puterea energiei sexuale convertite:

GEORGE WASHINGTON
NAPOLEON BONAPARTE
WILLIAM SHAKESPEARE
ABRAHAM LINCOLN
RALPH WALDO EMERSON
ROBERT BURNS
ENRICO CARUSO
THOMAS JEFFERSON
ELBERT HUBBARD
ELBERT H. GARY
WOODROW WILSON
JOHN H. PATTERSON
ANDREW JACKSON

Veti putea adauga si singuri alte biografii la aceasta lista. Gasiti, daca puteti, un singur om, in toata istoria civilizatiei, care a obtinut un succes uluitor in orice domeniu si nu a fost stimulat de o natura sexuala bine dezvoltata.

Daca nu vreti sa va bazati pe biografiile celor acum disparuti, inventariati vietile celor pe care ii cunoasteti a fi oameni impliniti si vedeti daca puteti gasi printre ei vreunul care sa nu posede o natura sexuala bine dezvoltata.

Energia sexuala este energia creatoare a tuturor geniilor. N-a existat si nu va exista vreodata un mare conducator, constructor sau artist caruia sa-i lipseasca puterea coplesitoare a sexului.

Bineinteles ca asta nu inseamna ca toti cei care au o natura sexuala puternica sunt genii. Oamenii capata statutul de geniu doar cand si daca isi stimuleaza mintea astfel incat sa speculeze toate fortele ce le stau la dispozitie prin facultatea imaginatiei creatoare. Pe primul loc intre stimulii cu care se poate produce aceasta stimulare sta energia sexuala. Simpla existenta a acestei energii nu este suficienta pentru a dobandi geniu. Energia trebuie convertita din dorinta contactului fizic in alta forma de dorinta si actiune inainte ca cineva sa capete statutul de geniu.

Departe de a deveni genii datorita dorintelor sexuale accentuate, majoritatea oamenilor se injosesc, interpretand si folosind eronat aceasta forta importanta, pana la nivelul subuman de animale.

Se pierde multa energie sexuala

Din analiza a peste 25 000 de oameni, am descoperit ca persoanele de mare succes reusesc arare ori sa se afirme inainte de varsta de patruzeci de ani, si, de cele mai multe ori, nu ating culmea capacitatii lor de exprimare pana dupa cincizeci de ani. Acest lucru a fost atat de uimitor pentru mine, incat m-a impulsionat sa ii studiez mai indeaproape cauzele.

Studiul a dat la iveala faptul ca motivul principal pentru care majoritatea celor care reusesc nu au impliniri pana la varsta de patruzeci sau cincizeci de ani este tendinta de a-si disipa energiile prin indulgenta exagerata in exprimarea fizica a emotiei sexuale. Majoritatea oamenilor nu invata niciodata ca impulsurile sexuale au si alte supape, infinit mai insemnate decat simpla expresie fizica. Majoritatea celor care fac aceasta descoperire, o fac dupa ce si-au irosit multi ani, intr-o perioada in care energia sexuala se afla la punctul culminant, inainte de varsta de patruzeci si cinci sau cincizeci de ani. Acest lucru este urmat, adeseori, de impliniri remarcabile.

Vietile multora inainte de, si uneori cu mult peste patruzeci de ani, reflecta o disipare continua de energie care ar fi putut fi directionata mai bine catre canale mai utile. Emotiile cele mai rafinate si mai puternice sunt risipite in cele patru vanturi. Acest obicei a nascut zicala ?si-a facut de cap in tinerete?.

Dorinta exprimarii sexuale este de departe cea mai puternica si cea mai stimulanta emotie umana, si tocmai de aceea, atunci cand este stapanita si convertita intr-un alt fel de actiune in afara de expresia fizica, ea poate oferi mari impliniri oricui.

Natura ne ofera stimuli excelenti

Istoria detine exemple de oameni care au devenit genii ca rezultat al utilizarii stimulilor artificiali ai mintii sub forma de alcool si narcotice. Edgar Alan Poe a scris ?Corbul? sub influenta bauturii, ?visand vise pe care nici un muritor n-a indraznit sa le viseze?. James Whitcomb Riley a scris cel mai bine sub influenta alcoolului poate ca astfel a vazut ?impletirea ordonata intre realitate si vis, moara deasupra raului, si ceata deasupra paraului?. Robert Burns a scris cel mai bine cand era drogat: ?Si pentru Lang Syne, draga mea, vom mai lua o cupa de bunatate, pentru Auld Lang Syne.?

Dar trebuie mentionat ca multi astfel de oameni au sfarsit prin a se epuiza. Natura a pregatit propriile ei potiuni cu care oamenii isi pot stimula fara probleme pentru a le armoniza cu gandurile exceptionale si rare care vin ? nici un muritor nu stie de unde! Nu s-a gasit nici un substitut satisfacator pentru stimulentii naturali.

Psihologii stiu prea bine ca exista o relatie foarte stransa intre dorintele sexuale si impulsurile spirituale ? un fapt care motiveaza comportamentul ciudat al orgiilor cunoscute ca ?renasteri? religioase, comune in cazul populatiilor primitive.

Emotiile oamenilor conduc lumea si hotarasc destinul civilizatiei. Oamenii sunt influentati in actiunile lor nu atat de ratiune, cat de ?sentimente?. Facultatea creativa a mintii este pusa in functiune in intregime de emotii, si nu de ratiunea rece. Cea mai puternica emotie umana este cea sexuala. Exista si alti stimuli mentali, dintre care unii au fost

descifrati, dar nici unul ? nici macar toti impreuna ? nu pot egala puterea uriasa a impulsurilor sexuale.

Stimulentul mental este orice influenta care va mari temporar sau permanent intensitatea gandului. Cei zece stimulenti principali descrisi sunt cei la care se face cel mai des referinta. Prin aceste surse omul se poate contopi cu Inteligenta Infinita, sau poate intra, oricand doreste, in depozitul subconstientului, fie al sau personal sau al altcuiva, procedura care constituie esenta geniului.

Sexul si arta vanzarii

Un profesor care a supravegheat si a directionat eforturile a mai mult de 30 000 de agenti de vanzare a facut uimitoarea descoperire ca persoanele cu apetit sexual deosebit sunt cei mai eficienti agenti de vanzari. Explicatia este ca factorul personalitatii cunoscut drept ?magnetism personal? nu e nici mai mult nici mai putin decat energie sexuala. Persoanele inzestrate din punct de vedere sexual au intotdeauna o rezerva abundenta de magnetism. Prin cultivare si intelegere se poate profita de aceasta forta vitala ce poate fi folosita astfel incat sa aduca mari avantaje in relatiile interpersonale. Aceasta energie poate fi transmisa celorlalti prin urmatoarele mijloace:

1. Strangerea de mana: Atingerea mainii indica instantaneu prezenta magnetismului, sau lipsa acestuia.
2. Tonul vocii: Magnetismul, sau energia sexuala este factorul ce coloreaza, ofera muzicalitate si farmec oricarei voci.
3. Alura si mersul: Persoanele inzestrate cu o capacitate sexuala deosebita se misca sprinten, gratios si usor.
4. Vibratiile gandului: Persoanele cu apetit sexual ridicat imbina emotia sexuala cu gandurile si fac acest lucru atunci cand doresc, influentandu-i astfel pe cei din jur.
5. Impodobirea trupului: Persoanele care au o capacitate sexuala deosebita se ingrijesc de obicei foarte indeaproape de aspectul fizic, isi aleg de obicei haine ce se potrivesc cu personalitatea, aspectul fizic si tonul pe care il poseda.

Cand angajeaza agenti comerciali, un director de vanzari capabil cauta in primul rand intr-o persoana magnetismul ei. Cei carora le lispeste energia sexuala nu vor fi niciodata entuziasti si nici nu ii vor entuziasma pe altii, aceasta fiind una dintre cerintele cele mai importante in orice tip de vanzare, indiferent de produsul vandut.

Oratorul, predicatorul, avocatul sau agentul de vanzari caruia ii lipseste energia sexuala este un ?ratat? in influentarea celorlalti. Asociati la acest lucru faptul ca majoritatea oamenilor nu pot fi influentati decat facand apel la emotiile lor, si veti intelege importanta energiei sexuale ca parte integranta a capacitatilor innascute ale unui agent de vanzari.

Agentii care devin directori in domeniu ating acest statut pentru ca reusesc sa converteasca, fie constient, fie inconstient, energia sexuala in entuziasm in vanzari. Aceasta afirmatie contine o sugestie foarte practica in ceea ce priveste sensul concret al transferului energiei sexuale.

Agentul de vanzari care stie cum sa-si abata gandurile de la subiectul sex si sa si le concentreze asupra efortului comercializarii cu acelasi entuziasm si aceeasi hotarare pe care le va dedica scopului propus, este deja in posesia artei transferului energiei sexuale, indiferent daca el e constient de asta sau nu. Majoritatea agentilor comerciali care isi convertesc energia sexuala o fac fara a fi deloc constienti de ceea ce fac sau de cum o fac.

Transferul energiei sexuale necesita mai multa putere de vointa decat doreste o persoana obijnuita sa foloseasca in acest scop. Cei carora li se pare dificil sa acumuleze suficienta

putere a vointei pentru acest transfer pot dobandi treptat aceasta abilitate. Desi acest lucru necesita o vointa de fier, recompensa merita din plin efortul depus.

Prea multe idei false despre sex

In ansamblu, subiectul numit ?sex? este unul dintre cele despre care majoritatea oamenilor par sa stie nepermis de putine lucruri. Impulsurile sexuale au fost interpretate grosolan de gresit, trunchiate si transformate in nimicuri grotesti de catre cei cu minti ignorante si rau intentionate.

Barbatii si femeile care sunt binecuvantati ? da, binecuvantati ? cu naturi sexuale puternice, sunt in general privite ca persoane renegate. In loc de a fi numite binecuvantate, ele sunt adeseori considerate blestemate.

Milioane de oameni, chiar in aceasta epoca a revelatiilor, au complexe de inferioritate pe care le-au dobandit din cauza credintei eronate ca o natura sexuala puternica este un blestem. Aceste afirmatii legate de virtutile energiei sexuale nu trebuie folosite ca paravan pentru justificarea libertinajului. Emotia sexuala nu este o virtute decat cand este folosita in directia corecta si adesea este folosita in asa fel incat intineaza, mai degraba decat imbogateste, trupul si sufletul.

Autorului i s-a parut foarte importanta descoperirea ca practic toti marii conducatori pe care a avut privilegiul de a-i analiza au fost inspirati de o anumita femeie in viata lor. In multe cazuri, ?acea femeie? era o sotie modesta, rezervata, de care publicul n-a auzit decat putine sau nimic. In anumite cazuri, sursa de inspiratie a fost regasita intr-o ?alta femeie?.

Orice persoana inteligenta stie ca stimularea excesiva prin bauturi alcoolice si narcotice este o forma distructiva a lipsei de masura. Nu toata lumea stie, totusi, ca indulgenta excesiva in exprimarea sexuala poate deveni un obicei la fel de distructiv si daunator pentru efortul creator ca si narcoticele si bautura.

Un obsedat sexual nu este prea diferit de un dependent de droguri! Ambii si-au pierdut controlul asupra facultatilor ratiunii si ale unei vointe puternice. Multe cazuri de ipohondrie (boala imaginara) isi au origine a in deprinderile dobandite necunoscand adevarata functie a sexului.

Se poate vedea clar ca ignoranta in ceea ce priveste subiectul transferului energiei sexuale abate pedepse cumplite asupra ignorantului, pe de o parte, si, pe de alta parte, il priveaza si de niste beneficii extraordinare.

Nestiinta raspandita pe scara larga in ceea ce priveste sexul se datoreaza faptului ca acest subiect a fost inconjurat de mister si tacere intunecata. Conspiratia misterului si a tacerii a avut acelasi efect asupra mintilor tinerilor ca si psihologia interdictiei. Rezultatul a fost si curiozitate sporita, si dorinta de a sti mai multe despre acest subiect ?tabu?; si, spre rusinea fauritorilor de legi si a majoritatii doctorilor ? care ar fi fost cei mai abilitati pentru a educa tineretul asupra acestui subiect ? informatiile nu au fost disponibile asa cum ar fi fost firesc.

Lectia anilor rodnici

Rareori isi dedica cineva intreg efortul creator unui anumit domeniu de activitate inainte de varsta de patruzeci de ani. Omul obisnuit atinge perioada capacitatii sale creatoare maxime intre patruzeci si saizeci de ani.

Aceste afirmatii se bazeaza pe o analiza atenta a mii de persoane. Analiza aceasta ar trebui sa-i incurajeze pe cei care esueaza in viata pana la patruzeci de ani si pe cei care se infricoseaza vazand ?batranetea? apropiindu-se dupa patruzeci de ani. Deceniul 40-50 este, de regula, cel mai rodnic. Oricine trebuie sa abordeze aceasta varsta, nu infricosat sau tremurand, ci sperand si asteptand lucruri extraordinare.

Daca vreti probe in sprijinul faptului ca majoritatea oamenilor nu ating culmea capacitatilor lor inainte de patruzeci de ani, va trebui sa studiati biografiile celor mai cunoscuti americani si le veti gasi. Henry Ford nu a dobandit implinirea decat dupa patruzeci de ani. Andrew Carnegie depasise cu mult patruzeci de ani cand a inceput sa culeaga roadele eforturilor sale. James J. Hill conducea inca o statie telegrafica la patruzeci de ani. Implinirile lui uluitoare au survenit dupa acea varsta. Biografiile industriasilor si oamenilor de finante americani sunt pline de probe in favoarea faptului ca, de la patruzeci la saizeci de ani, omul se afla la apogeul productivitatii sale.

Intre treizeci si patruzeci de ani, omul incepe sa invete (daca invata vreodata) arta transferului energiei sexuale. Aceasta descoperire este, de obicei, intamplatoare, si, de cele mai multe ori, cel ce descopera acest lucru este complet inconstient de implinirea sa. El poate intelege ca inclinatia sa catre succes s-a marit in jurul varstei de treizeci si cinci sau patruzeci de ani, dar, in majoritatea cazurilor, el nu stie caror factori se datoreaza aceasta schimbare: natura incepe sa armonizeze emotiile iubirii si sexului in sufletul unui individ intre treizeci si patruzeci de ani, astfel incat sa se poata baza pe aceste forte si sa le poata utiliza impreuna ca stimuli ai actiunii sale.

Doar de dumneavoastra depinde sa deveniti un geniu

Sexul in sine este un impuls extraordinar la actiune, dar forta sa e comparabila cu cea a unui ciclon ? este adeseori incontrolabila. Cand emotia iubirii incepe sa se combine cu cea sexuala, rezultatul este un scop calm, echilibru, o judecata clara si cumpanire. Cine, dupa patruzeci de ani, este atat de nefericit incat sa nu fie in stare sa analizeze aceste afirmatii si sa le coordoneze cu propria experienta?

Cand este impulsionat de dorinta de a multumi o femeie, impuls bazat in intregime pe emotia sexuala, un barbat poate fi, si adeseori este, capabil de impliniri insemnate dar actiunile sale pot fi dezorganizate, deformate si complet distructive. Cand este impulsionat de dorinta de a multumi o femeie, impuls bazat in intregime pe emotia sexuala, un barbat poate fura, insela sau chiar comite o crima. Dar cand emotia iubirii se imbina cu cea sexuala, acelasi barbat poate actiona mai cumpanit, mai echilibrat si mai rational.

Iubirea, romantismul si sexul sunt toate emotii in stare de a-i conduce pe oameni pe culmile implinirilor extraordinare. Iubirea este emotia care serveste de supapa de siguranta si asigura echilibrul, cumpatatea si efortul constructiv. Cand se imbina, aceste trei emotii ne pot oferi genialitatea.

Emotiile sunt stari de spirit. Natura a inzestrat omul cu o ?chimie a spiritului? care functioneaza in acelasi fel ca si chimia substantelor materiale. Se stie prea bine ca, datorita chimiei substantelor materiale, un chimist poate zamisli o otrava eficienta amestecand anumite elemente, nici unul dintre ele nefiind ? el insusi ? suficient de daunator. In acelasi fel, emotiile pot fi combinate pentru a crea o otrava letala. Emotiile sexuale si gelozia combinate pot transforma o persoana intr-un animal salbatic.

Prezenta oricareia sau a mai multor astfel de emotii distructive in mintea umana, prin chimia mentala, creeaza o otrava care poate distruge simtul justitiar.

Drumul catre genialitate consta in evolutie, control si folosirea sexului, a iubirii si a romantismului. Pe scurt, procesul poate fi rezumat astfel:

Incurajati prezenta acestor emotii ca ganduri dominante si descurajati prezenta oricaror altor emotii distructive. Mintea este zamislita de deprinderi. Ea este guvernata de gandurile dominante cu care se hraneste. Prin facultatea puterii de vointa, poate fi descurajata prezenta unei emotii in favoarea alteia. Nu este greu se ne controlam mintea prin puterea vointei. Controlul provine din perseverenta si obisnuinta. Secretul controlului se regaseste in intelegerea procesului de convertire.

Cand o emotie negativa este sadita in mintea cuiva, ea poate fi convertita intr-o emotie pozitiva sau constructiva prin simpla manevra de schimbare a gandurilor.

Nu exista alta cale spre genialitate in afara efortului
personal voluntar! Un om se poate implini din punct de vedere financiar sau al afacerilor pur si simplu gratie fortei
extraordinare a energiei sexuale, dar istoria abunda in probe ca el poate purta si chiar poarta in el unele trasaturi de
caracter care ii rapesc capacitatea de a obtine sau a se bucura de avere. Acest adevar merita sa fie analizat, gandit si cantarit, caci contine o realitate care, o data cunoscuta, poate fi de ajutor atat femeilor, cat si barbatilor. Mii de oameni au platit faptul ca nu au stiut acest lucru cu fericirea lor, chiar daca erau bogati.

Atotputernica experienta a iubirii

Amintirile iubirii nu se uita niciodata. Ele zabovesc, se orienteaza si isi exercita influenta cu mult dupa ce a pierit sursa ce stimula aceste sentimente. Nu e nimic nou in toate astea. Oricine a fost cuprins de o iubire adevarata stie ca ea lasa urme care dainuie in sufletul oamenilor. Efectul iubirii dureaza pentru ca dragostea e de natura spirituala. Omul care nu poate fi stimulat si purtat pe culmile implinirilor cu ajutorul dragostei nu are sperante - este mort, desi pare in viata.

Amintiti-va uneori de anii de odinioara, impregnati-va sufletele cu amintirile senine ale trecutului. Acest lucru va va indulci grijile si necazurile de azi. Va va oferi o supapa spre a evada din inchisoarea neplacutelor realitati ale vietii si poate - cine stie?-mintea va va oferi, pe parcursul acestei retrageri temporare in lumea fanteziei, idei sau planuri care pot schimba intregul statut financiar sau spiritual al vietii dumneavoastra.

Daca va considerati nefericit pentru ca ati iubit si ati pierdut, schimbati-va gandul. Cine a iubit cu adevarat nu poate niciodata pierde cu desavarsire. Iubirea are toane si personalitate. Vine cand vrea si nu anunta cand pleaca.

Acceptati-o si bucurati-va de ea cat exista, si nu va faceti griji despre momentul in care va pleca. Nu o veti intoarce din drum ingrijorandu-va.

Inlaturati si gandul ca iubirea nu soseste decat o data.

Dragostea soseste si pleaca de nenumarate ori, dar nu sunt doua experiente de iubire care afecteaza o persoana la fel.

Poate exista, si de obicei exista, o anume experienta in dragoste care lasa in suflet o amprenta mai evidenta decat oricare alta, dar toate experientele amoroase sunt binefacatoare, cu exceptia cazului cand ne inveninam cu resentimente si cinism atunci cand iubirea pleaca.

Nu ar trebui sa existe dezamagire din dragoste si nici nu ar exista daca oamenii ar intelege diferenta dintre emotiile iubirii si cele ale sexului. Diferenta esentiala este aceea

ca dragostea este spirituala, pe cand sexul este biologic. Nici o experienta care afecteaza inima omului cu o anumita forta spirituala nu poate fi daunatoare, decat prin ignoranta si gelozie.

Fara indoiala, dragostea este cea mai extraordinara experienta a vietii. Ea ne poate pune in legatura cu Inteligenta Infinita. Cand se imbina cu emotiile romantismului si sexului, ea ii poate conduce pe oameni pe o treapta inalta a efortului creator. Emotiile iubirii, sexului si romantismului sunt laturile eternului triunghi al implinirii care naste genialitate.

Iubirea este o emotie cu multe nuante, umbre si culori.

Dar cea mai intensa si arzatoare iubire este cea simtita atunci cand iubirea si sexul se imbina. Casatoriile care nu sint binecuvintate cu afinitatea eterna a iubirii echilibrata in mod rational si pusa in balanta cu sexul nu pot fi fericite - si rareori dureaza. Doar iubirea sau doar sexul nu vor aduce fericirea. Atunci cand aceste doua emotii minunate se impletesc, casatoria poate provoca o stare de spirit aproape identica cu acea stare spirituala ce nu poate fi cunoscuta pe meleaguri pamantene.

Cind emotia romantica se imbina cu cea a iubirii si a sexului, se inlatura toate obstacolele dintre mintea finita a omului si Inteligenta Infinita. Atunci se naste un geniu!

Banalitati ce va pot distruge casnicia

Iata o interpretare care, daca o intelegeti corect, va va ajuta sa transformati in armonie haosul ce guverneaza prea multe casnicii. Lipsa de armonie tradusa adeseori in cicaleala poate fi pusa pe seama lipsei de cunostinte in ceea ce priveste sexul. Acolo unde salasluiesc dragostea, romantismul si intelegerea emotiei si a functiei sexului, cuplul e in perfecta armonie.

Norocos este sotul a carui sotie intelege adevarata relatie dintre emotiile dragostei, sexului si romantismului. Cand este motivata de acest triumvirat sfant, nici o corvoada nu pare o povara, caci chiar si cea mai injositoare forma de efort se bazeaza pe natura unei ,,trude din dragoste".

O zicala americana foarte veche spune ca ?sotia isi poate face sau desface sotul?, dar nu se stie intotdeauna ca ?facutul? si ?desfacutul? sunt rezultatele intelegerii sau lipsei de intelegere a sotiei in ceea ce priveste emotiile dragostei, sexului si romantismului.

Daca o femeie ii permite sotului ei sa-si piarda interesul in ceea ce o priveste si sa devina interesat de alte femei, acest lucru se datoreaza - in mod obisnuit ignorantei sau indiferentei ei in ceea ce priveste subiectele sexului, iubirii si romantismului. Aceasta afirmatie presupune, desigur, ca dragostea adevarata a existat candva intre sot si sotie. Acestea sunt adevarate si pentru barbatul care ii permite sotiei sale sa-si piarda interesul fata de el.

Cuplurile se lovesc adeseori de multe banalitati. Daca sunt analizate atent, se va descoperi ca adevarata sursa a necazurilor este indiferenta sau ignoranta cu privire la aceste subiecte.

Cum devin puternice femeile

Cea mai insemnata forta motivanta a unui barbat este dorinta sa de a satisface o femeie! Vanatorul care a excelat in epoca preistorica, inainte de rasaritul zorilor civilizatiei, a reusit gratie dorintei sale de a parea maret in fata unei femei. Natura masculina nu s-a schimbat prea mult in aceasta privinta. ?Vanatorul? de azi nu aduce acasa piei de

animale salbatice, dar isi satisface dorintele cumparand haine elegante, masini si dobandind bogatie. Barbatul are astazi aceeasi dorinta de a satisface o femeie ca inainte de zorii civilizatiei. Nu s-a schimbat decat metoda sa de a se face placut. Barbatii care strang averi uriase si dobandesc puterea si gloria fac aceste lucruri mai intii de toate pentru a-si satisface dorinta de a placea unei femei. Excludeti femeile din vietile lor si bogatiile dobandite nu-si vor mai afla sens.

Aceasta dorinta innascuta a barbatului de a fi pe plac unei femei ii da acesteia posibilitatea de a-l face sau a-l desface.
Femeia care intelege natura barbatului si o alimenteaza cu tact nu trebuie sa se teama de competitie din partea altor femei. Barbatii pot fi ?giganti? cu vointe de o putere de neclintit cand trateaza cu alti barbati, dar ei pot fi manipulati cu usurinta de o femeie.

Majoritatea barbatilor nu recunosc ca sunt influentati cu usurinta de femeia pe care au ales-o pentru ca in natura lor salasluieste dorinta de a fi recunoscuti ca fiind membri ai speciei puternice. In plus, o femeie inteligenta detecteaza aceasta caracteristica masculina si este suficient de inteleapta pentru a o trece sub tacere.

Unii barbati stiu ca sunt influentati de femeile pe care le aleg - sotii, iubite, mame sau surori - dar se abtin cu tact sa se revolte impotriva acestei influente pentru ca sunt suficient de inteligenti pentru a-si da seama ca nici un barbat nu este fericit sau complet fara influenta modelatoare a fiintei potrivite. Cel ce nu recunoaste acest adevar important se lipseste de puterea care a contribuit in mai mare masura la obtinerea succesului decat orice alte forte impletite.

DE RETINUT

Doua fapte uimitoare despre energia sexuala va ofera o noua perspectiva despre aceasta sursa uriasa de putere personala. Energia sexuala poate fi un izvor al unei genialitati la fel de faimoase ca si cea a lui Thomas Edison sau Andrew Jackson.
Energia sexuala sta la baza entuziasmului, a imaginatiei creatoare, a dorintei intense, a perseverentei si a tuturor celorlalte calitati care va ofera bogatie si fericire.

Aflati planul exaltat al gandirii care va va vinde ?ponturi? nepretuite. Va puteti conecta la ideile subconstientului altor persoane.

Marele secret al oricarui mare inventator este pus la treaba pentru dumneavoastra in doua etape simple dar uluitoare. Veti vedea ca nici insasi ?ratiunea? nu va poate ajuta asa de mult ca energia sexuala niciodata negata in expresia ei naturala - folosita insa intr-o directie pe care multi o descopera prea tirziu. Izvorul bogatiei infinite este puterea vitala.

Pasul 11 catre Imbogatire: SUBCONSTIENTUL.

Veti vedea cum subconstientul asteapta ca un gigant adormit sa va sprijine orice plan si orice scop. In sfarsit va puteti alimenta subconstientul cu ganduri orientate pozitiv care va aduc tot ceea ce doriti in viata.

Subconstientul este un domeniu al constiintei in care orice impuls de gandire care atinge regiunea constienta a spiritului prin oricare dintre cele cinci simturi este clarificat si inregistrat si de unde gandurile pot fi reactualizate sau reactivate ca niste scrisori extrase dintr-un dosar clasat.

El primeste si indosariaza impresiile senzoriale sau gandurile, indiferent de natura lor. Va puteti implanta voluntar in subconstient orice plan, orice gand sau scop pe care doriti sa-l transformati in echivalentul sau fizic sau financiar. Subconstientul actioneaza in primul rand asupra dorintelor dominante care au fost impletite cu emotie, cum ar fi credinta.

Priviti acest lucru in legatura cu instructiunile date in capitolul despre Dorinta, cand, daca faceti cei sase pasi enuntati acolo, si urmati instructiunile date in capitolul despre elaborarea si executarea planurilor, veti intelege insemnatatea gandului convertit.

Subconstientul este activ zi si noapte. Printr-o metoda procedurala necunoscuta omului, subconstientul se poate baza pe fortele Inteligentei Infinite, pentru a obtine puterea cu care converteste in mod voluntar dorintele personale in echivalentul lor fizic, folosind intotdeauna cele mai practice mijloace prin care se poate atinge acest scop.

Nu va puteti controla in intregime subconstientul, dar ii puteti oferi in mod voluntar orice plan, dorinta sau scop pe care le doriti convertite in forme concrete. Recititi instructiunile de folosire a subconstientului din capitolul despre Autosugestie.

Exista o multime de probe care sustin ideea ca subconstientul este veriga de legatura intre mintea finita a omului si Inteligenta Infinita. Este intermediarul prin care oricine se poate hrani cu fortele Inteligentei Infinite atunci cand o doreste. El si numai el contine secretul procesului prin care impulsurile mentale sunt modificate si transformate in echivalentul lor spiritual. El si numai el este calea prin care orice rugaminte poate fi transmisa sursei capabile sa indeplineasca rugaminti.

Prima creatie trebuie sa fie gandul

Posibilitatile efortului creator care se leaga de subconstient sunt extraordinare si de neevaluat. Ele insufla frica si respect oricui.

Nu abordez niciodata discutia legata de subconstient fara un sentiment de micime si inferioritate datorat, poate, faptului ca intregul depozit de cunostinte al omului privind acest subiect este penibil de limitat.

Dupa ce ati acceptat cu titlu de realitate existenta subconstientului si i-ati inteles posibilitatile ca mijloc de convertire a dorintelor dumneavoastra in echivalentul lor fizic sau financiar veti intelege semnificatia deplina a instructiunilor incluse in capitolul despre Dorinta. Veti intelege si de ce vi s-a cerut imperativ in mod repetat sa va formulati clar

dorintele in scris. Veti intelege si necesitatea perseverentei in ducerea la indeplinire a instructiunilor.

Cele treisprezece principii sunt stimuli cu ajutorul carora obtineti capacitatea de a va atinge si a va influenta subconstientul. Nu va descurajati daca nu reusiti din prima incercare. Nu uitati ca subconstientul nu poate fi directionat in mod voluntar decat prin deprindere, conform directivelor date in capitolul despre Credinta. Nu ati avut inca timpul necesar pentru a va stapini Credinta. Fiti rabdatori.

Fiti perseverenti.

Multe afirmatii din capitolele despre Credinta si Autosugestie vor fi repetate aici in beneficiul subconstientului dumneavoastra. Nu uitati ca subconstientul functioneaza din proprie dorinta, indiferent daca veti face vreun efort sa-l influentati sau nu. Evident ca acest lucru va sugereaza faptul ca gandurile despre frica si saracie si toate gandurile negative servesc drept stimuli ai subconstientului dumneavoastra cu exceptia cazului in care va stapaniti aceste impulsuri si ii oferiti subconstientului un alt combustibil mai util.

Subconstientul nu ramane inactiv! Daca nu reusiti sa va implantati dorintele in subconstient, el se va alimenta din gandurile la care ajunge drept consecinta a neglijentei dumneavoastra. Am explicat deja ca impulsurile de gandire, atat negative, cat si pozitive ajung in subconstient in flux continuu din cele patru surse care au fost mentionate in capitolul despre Transferul energiei sexuale.

Cat despre momentul de fata, este suficient sa retineti ca traiti zi de zi conditionati de modalitatea prin care impulsurile de gandire ajung in subconstient fara ca dumneavoastra sa stiti. Unele dintre aceste impulsuri sunt negative, altele pozitive. Sunteti acum angrenat in incercarea de a bloca fluxul impulsurilor negative si a sprijini influentarea voluntara a subconstientului prin impulsurile pozitive ale dorintei.

Cand veti implini acest deziderat, veti intra in posesia cheii care va deschide usa subconstientului. In plus, veti controla acea cale de acces atat de complet, incat nici un gand de nedorit nu va va mai putea influenta subconstientul.

Tot ce creeaza o anumita persoana incepe sub forma unui impuls de gandire. Oamenii nu pot crea nimic daca nu il concep mai intai mental. Cu ajutorul imaginatiei, impulsurile de gandire pot fi relationate in scopul crearii planurilor si scopurilor care conduc la succes in orice ocupatie pe care si-ar alege-o cineva.

Toate impulsurile de gandire care se zamislesc in subconstient trebuie filtrate prin imaginatie si combinate cu credinta. ?Adaugarea? credintei la un plan sau scop care se intentioneaza sa fie adus in atentia subconstientului nu poate fi realizata decat prin imaginatie.

Din aceste observatii veti deduce cu usurinta ca utilizarea voluntara a subconstientului necesita coordonarea si aplicarea tuturor acestor principii.

Cum sa va valorificati emotiile pozitive

Subconstientul este mai susceptibil sa fie influentat prin impulsurile de gandire imbinate cu ?sentimente? sau emotii decat prin fortele zamislite in regiunea rationala a mintii. De fapt, avem multe probe in sprijinul teoriei ca doar gandurile emotionale au influenta asupra subconstientului. Este bine cunoscut faptul ca emotiile sau sentimentele guverneaza majoritatea oamenilor. Daca este adevarat ca subconstientul raspunde mai degraba si este mai evident influentat de impulsuri de gandire imbinate cu emotii, este esential sa ne familiarizam cu cele mai insemnate dintre aceste emotii.

Exista sapte emotii pozitive majore si sapte emotii negative majore. Cele negative se implanteaza singure in impulsurile de gandire care garanteaza transferul catre subconstient.

Cele pozitive trebuie injectate, prin principiul autosugestiei, in impulsurile de gandire pe care un individ vrea sa le transfere asupra subconstientului sau. (Instructiunile au fost date in capitolul despre Autosugestie.)

Aceste emotii, sau impulsuri sentimentale sunt ca drojdia dintr-o paine, caci constituie elementul de actiune ce transforma impulsurile de gandire din stare pasiva in stare activa. Astfel se poate intelege de ce se actioneaza mai degraba asupra impulsurilor de gandire care s-au imbinat eficient cu emotia decat asupra impulsurilor de gandire care isi afla originea in ?ratiunea pura?.

Va pregatiti sa va influentati si sa va controlati ?forul interior? al subconstientului spre a-i insufla dorinta de a obtine bani, pe care doriti sa o convertiti in echivalentul sau monetar. In consecinta, este esential sa intelegeti metoda de abordare a acestui ?for interior?. Trebuie sa vorbiti pe limba lui, altfel nu va va asculta dorinta. El intelege cel mai bine limba emotiei sau a sentimentelor. Sa descriem in consecinta aici cele sapte emotii pozitive majore si cele sapte emotii negative majore, astfel incat sa va bazati pe cele pozitive si sa le evitati pe cele negative atunci cand dati instructiuni subconstientului dumneavoastra.

CELE SAPTE EMOTII POZITIVE MAJORE
Dorinta
Credinta
lubirea
Sexul
Entuziasmul
Romantismul
Speranta

Exista si alte emotii pozitive, dar acestea sapte sunt cele mai puternice si cele mai folosite in mod obisnuit in efortul creator. Stapiniti aceste sapte emotii (ele nu pot fi stapanite decat prin aplicare), iar celelalte emotii pozitive va vor sta la dispozitie oricand le doriti. Retineti in acelasi sens faptul ca studiati o carte intentionata sa va ajute sa va formati o ?constiinta a banului? umplandu-va spiritul cu emotii pozitive.

CELE SAPTE EMOTII NEGATIVE MAJORE
(Care trebuie evitate)

Frica
Gelozia
Ura
Razbunarea
Lacomia
Superstitia
Mania

Emotiile pozitive si cele negative nu va pot popula mintea in acelasi timp. Unele sau altele trebuie sa prevaleze. Sta in raspunderea dumneavoastra sa va asigurati ca emotiile pozitive constituie influenta dominanta a spiritului. Aici va va veni in ajutor legea deprinderii. Formati-va deprinderea de a aplica si a folosi emotiile pozitive! In cele din urma, va vor domina spiritul cu atata putere incat cele negative nu vor avea acces.

Nu va puteti controla subconstientul decat respectand intocmai si in mod sustinut aceste instructiuni. Prezenta unui singur element negativ in constientul dumneavoastra este suficienta pentru a va distruge toate schimbarile ajutorului constructiv din subconstientul dumneavoastra.

Rugaciunea si subconstientul Daca sunteti o persoana vigilenta, trebuie sa fi remarcat faptul ca majoritatea oamenilor recurg la rugaciune doar dupa ce orice alta abordare a esuat. Astfel ei se roaga printr-o simpla insiruire rituala de cuvinte vidate de sens. Si, de vreme ce este garantat faptul ca majoritatea celor care se roaga fac acest lucru doar dupa ce orice altceva a esuat, recurg la rugaciune cu mintile pline de frica si indoiala, care sunt emotiile asupra carora actioneaza subconstientul si le transmite Inteligentei Infinite. In acest caz este tipul de emotie pe care o primeste Inteligenta Infinita si asupra careia actioneaza.

Daca va rugati pentru ceva, dar va e frica in timp ce va rugati ca s-ar putea sa nu obtineti acest lucru, sau ca rugaciunea nu va va fi ascultata de Inteligenta Infinita, rugaciunea va va fi zadarnica.

Uneori, rugaciunea duce la realizarea lucrului pe care il doriti. Daca ati trait vreodata experienta implinirii unei anume rugaciuni, amintiti-va ce stare de spirit aveati in timp ce va rugati si veti avea certitudinea ca teoria descrisa aici este mai mult decat o teorie.

Metoda prin care puteti comunica cu Inteligenta Infinita este foarte asemanatoare cu cea prin care vibratia sunetelor este comunicata prin radio. Daca intelegeti principiul de functionare al radioului, stiti cu siguranta ca sunetul nu poate fi transmis pana nu se transforma intr-o anumita vibratie pe care auzul omenesc nu o poate detecta. Statia radio preia sunetul vocii umane si il modifica intensificand vibratia de milioane de ori. Doar in acest fel energia sunetului poate fi comunicata prin intermediul spatiului. Dupa aceasta transformare, energia (care luase la inceput forma vibratiilor de sunet) este transmisa aparatelor de radio care o reconvertesc la nivelul vibratiei ei initiale astfel incat sa poata fi recunoscuta ca sunet.

Subconstientul este intermediarul care traduce rugaciunile in termeni pe care Inteligenta Infinita ii poate recunoaste, prezinta mesajul si livreaza raspunsul sub forma unui anume plan sau a unei anume idei in scopul obtinerii obiectelor rugaciunii. Intelegeti acest principiu si veti sti de ce simpla citire a cuvintelor dintr-o carte de rugaciuni nu poate si nu va servi niciodata drept agent de comunicare intre mintea umana si Inteligenta Infinita.

DE RETINUT

Subconstientul dumneavoastra se poate hrani cu ganduri aleatoare - cu ganduri de infrangere sau cu ganduri de succes si bogatie. Alegerea este a dumneavoastra; rezultatul va poate aduce succesul sau esecul. Constientizati cele sapte emotii negative majore si asigurati-va ca nu isi vor gasi niciodata salas in mintea dumneavoastra. In acelasi timp, constientizati si valorificati la maximum toate emotiile pozitive atotputernice. Dincolo de mintea dumneavoastra limitata domneste Inteligenta Infinita, la care mintea dumneavoastra se poate racorda ca la un radio, emitand si captand in acelasi timp. Energia intregului univers va poate ajuta ca rugaciunile dumneavoastra sa-si afle raspuns. Zi de zi claditi puterea de a va folosi subconstientul puternic. Astfel, in curand va veti controla impulsurile initiale care stau la baza oricarui plan sau a oricarei activitati. Omul este pe atat de important pe cat ii sunt gandurile de importante.

Pasul 12 catre imbogatire: CREIERUL.

Veti afla noi puteri uluitoare in orice regiune a mintii dumneavoastra. Veti vedea cum puteti profita de aceste puteri printr-o gandire rapida, clara si de efect.

Cu mai mult de patruzeci de ani autorul, lucrand in colaborare cu raposatul dr. Alexander Graham Bell si cu dr. Elmer R. Gates a observat ca fiecare creier uman este atat o statie de emitere cat si una de captare a vibratiilor de gandire.

Asemanator cu principiul folosit in emisia radio, orice creier uman este in stare sa recepteze vibratiile de gandire care sunt lansate de un alt creier.

Legat de afirmatia din paragraful precedent, comparati si luati in consideratie descrierea imaginatiei creatoare, asa cum a fost ea inclusa in capitolul despre Imaginatie. Imaginatia creatoare este statia de receptie a creierului, care primeste ganduri lansate de creierele altora. Este agentul de comunicare intre regiunea constienta sau rationala a mintii si cele patru surse de la care pot fi obtinuti stimulii mentali.

Atunci cand este stimulata, sau inaltata la o cota superioara, mintea devine mai receptiva la gand, care ajunge prin surse exterioare. Procesul de accelerare are loc prin emotiile pozitive sau negative. Vibratiile de gandire pot fi intensificate prin emotii.

Emotia sexuala ocupa primul loc pe lista emotiilor umane in ceea ce priveste intensitatea si puterea ei stimulativa.

Creierul care a fost stimulat prin emotie sexuala functioneaza mult mai repede decat atunci cand emotia este latenta sau inexistenta.

Rezultatul transferului energiei sexuale este amplificarea gandurilor intr-o asemenea masura, incat imaginatia creatoare devine foarte receptiva la idei. Pe de alta parte, atunci cand creierul functioneaza mai rapid, nu doar ca atrage ganduri si idei lansate de alte creiere, ci ofera gandurilor proprii ale individului in cauza acel sentiment care este esential inainte ca acele ganduri sa fie captate si prelucrate de subconstient.

Subconstientul este ?statia de emisie? a creierului, prin care sunt transmise vibratiile de gandire. Imaginatia creatoare este ?statia de receptie? ce capteaza energiile mentale. Alaturi de factorii importanti ai subconstientului si ai facultatii imaginatiei creatoare, constituie emisie si receptie ale aparatului dumneavoastra de comunicare mentala, luati in consideratie acum principiul autosugestiei, care este mijlocul prin care va puteti pune in functiune statia dumneavoastra ?radio?. Prin instructiunile descrise in capitolul despre Autosugestie, ati fost cu siguranta informati despre metoda prin care dorinta poate fi convertita in echivalentul sau banesc.

Functionarea statiei dumneavoastra ?radio? este, prin comparatie, o procedura simpla. Nu trebuie sa retineti decat trei principii si sa le aplicati cand doriti sa va folositi de emisie - subconstientul, imaginatia creatoare si autosugestia. Stimulii cu ajutorul carora puneti in practica aceste trei principii au fost descrisi - iar procedura incepe cu dorinta.

Suntem guvernati de forte necunoscute

De-a lungul varstelor pe care le-a traversat, omul a devenit prea dependent de simturile fizice si si-a limitat capacitatea de cunoastere la universul pe care il putea vedea, atinge,

cantari si masura.

Am ajuns acum la cea mai minunata dintre varste - o varsta care ne invata cate ceva despre fortele intangibile ale lumii din jurul nostru. Poate ca vom invata, traversand aceasta varsta, ca ?celalalt eu? este mai puternic decat eul fizic pe care il vedem in oglinda.

Uneori oamenii vorbesc cu usurinta despre fortele intangibile lucrurile pe care nu le pot pricepe cu ajutorul celor cinci simturi si, auzindu-i, ne vom aminti ca suntem cu totii sub controlul fortelor nevazute si intangibile.

Intreaga umanitate nu are puterea sa faca fata sau sa controleze forta intangibila ascunsa in valurile tulburatoare ale oceanului. Omul nu poate intelege forta intangibila a gravitatiei, care tine aceasta planeta minuscula suspendata in spatiu si ne impiedica sa cadem de pe pamant, cu atat mai putin puterea ce controleaza aceasta forta. El este cu desavarsire sclavul fortei intangibile a unei furtuni cumplite si este la fel de neajutorat in prezenta fortei intangibile a electricitatii.

Acesta nu este nicidecum sfarsitul ignorantei omului in legatura cu lucrurile nevazute si intangibile. El nu intelege forta intangibila (si intelepciunea) ce salasluieste in pamant - forta care ii ofera hrana, imbracamintea si banii pe care ii are in buzunar.

Comunicarea intelectuala In ultimul rand, dar nu si cel din urma, in ciuda culturii sale trufase si educatiei, omul intelege prea putin sau deloc din forta intangibila a gandului (cea mai insemnata dintre toate puterile intangibile).

El nu stie decat putine lucruri despre creierul fizic si vasta lui retea de mecanisme complicate prin care puterea gandului se traduce in echivalentul sau material, dar implineste acum o varsta care il va lamuri asupra acestui subiect. Oamenii de stiinta au inceput se se concentreze asupra miracolului numit creier, si atata vreme cat sunt inca intr-o faza incipienta a studiilor, au descoperit suficiente lucruri pentru a afla ca punctul central al creierului uman, numarul de linii care leaga celulele cerebrale, este egal cu cifra 1 urmata de cincisprezece milioane de zerouri.

?Numarul este uluitor?, a declarat dr. Judson Herrick de la Universitatea din Chicago; acea cifra astronomica ce desemneaza sutele de milioane de ani lumina devine, prin comparatie, nesemnificativa... S-a stabilit ca existe intre 10 si 14 miliarde de celule nervoase in cortexul cerebral uman si stim prea bine ca ele sunt dispuse in sabloane bine stabilite. Aceste aranjamente nu sunt intamplatoare. Ele sunt ordonate.

Metodele recent descoperite ale electrofiziologiei pun in evidenta curenti de actiune de la celule localizate in spatii foarte precise, sau fibre cu microelectrozi, ii amplifica cu ajutorul unor ?lampi? de radio si inregistreaza diferentele potentiale pana la o milionime de volt."

Este de neconceput ca o asemenea retea de mecanisme complicate exista doar in scopul indeplinirii functiilor fizice necesare cresterii si intretinerii trupului. Nu cumva este posibil ca acelasi sistem care ofera miliarde de celule cerebrale in scopul comunicarii intre ele sa ofere si mijloacele de comunicare cu fortele intangibile?

New York Times a publicat un editorial ce demonstra ca cel putin o mare universitate si un cercetator inteligent in domeniul fenomenelor mentale intreprind o cercetare organizata prin care s-a ajuns la concluzii paralele cu multe dintre cele descrise in acest capitol si in urmatoarele. Editorialul care urmeaza a analizat pe scurt activitatea doctorului Rhine si a asociatilor sai de la Duke University.

CE ESTE TELEPATIA?

Acum o luna am citit in acest ziar unele dintre rezultatele remarcabile obtinute de profesorul Rhine si de asociatii sai de la Duke University in urma a mai mult de 100 000 de teste menite sa dovedeasca existenta ?telepatiei? si a previziunii. Aceste rezultate au fost rezumate in doua articole din Harper's Magazine. In al doilea, care a aparut deja, autorul E. H. Wright incearca sa sintetizeze ceea ce s-a descoperit, sau ceea ce pare rezonabil de dedus, privind natura exacta a acestor modalitati de perceptie ?extrasenzoriala?.

Existenta in fapt a telepatiei si previziunii pare acum pentru oamenii de stiinta cu mult mai probabila, ca rezultat al experimentelor lui Rhine. Mai multor subiecti li s-a cerut sa numeasca un numar cat mai mare de carti dintr-un pachet special fara a le privi si fara a avea alt acces senzorial la ele. Au fost descoperite vreo 20 de persoane care au fost capabile sa numeasca atat de multe carti in mod corect, incat ?nu era practic nici o sansa ca ei sa fi ghicit prin noroc sau din intamplare?.

Dar cum au reusit? Aceste puteri, presupunand ca ele exista, nu par senzoriale. Nu exista nici un organ cunoscut pentru ele.

Experimentele au functionat la fel de bine la distante de cateva sute de mile ca si in aceeasi camera. Toate acestea sunt si o dovada a faptului ca, dupa parerea domnului Wright, telepatia sau previziunea nu se pot explica prin teoria fizica a radiatiei.

Toate formele cunoscute de energie radianta se sting invers proportional cu patratul distantei traversate. Aceste lucruri nu sunt valabile pentru telepatie si previziune. Dar ele variaza din motive fizice in acelasi fel in care variaza alte puteri mentale.

Contrar parerilor raspandite, ele nu se imbunatatesc atunci cand subiectul este adormit sau atipit, ci din contra, atunci cand el este treaz si vioi. Rhine a descoperit ca un narcotic scade invariabil scorul unui subiect, in vreme ce un stimulent il va propulsa spre inaltimi. Se pare ca executantul cel mai performant nu poate atinge un scor bun daca nu incearca sa dea totul.

Una dintre concluziile pe care Wright le trage cu destul de multa siguranta este ca telepatia si previziunea sunt, de fapt, unul si acelasi dar. Cu alte cuvinte, facultatea de a ?vedea? o carte pusa cu fata in jos pe masa pare a fi exact acelasi lucru cu ?citirea? gandurilor unei alte minti.

Exista cateva motive ce justifica o astfel de credinta.

Spre exemplu, pana acum, cele doua daruri au fost regasite in orice persoana care se bucura de oricare dintre ele.

Pana acum, cele doua calitati au fost aflate cu aceeasi vigoare, aproape in mod egal, intr-unul si acelasi individ. Ecranele, zidurile, distantele sunt invinse. Wright merge dincolo de aceasta concluzie exprimand, nici mai mult, nici mai putin, ?banuiala? altor experiente extrasenzoriale, visuri profetice, premonitii de dezastre, si altele asemenea, ca facand parte din aceeasi facultate. Cititorului nu i se cere sa accepte nici una dintre aceste concluzii decat daca gaseste acest lucru necesar, dar probele pe care le-a acumulat Rhine raman incontestabile.

Spirite ?ingemanate"

Din perspectiva anuntului dr. Rhine in legatura cu conditiile prin care o minte raspunde la ceea ce el numeste modalitati ?extrasenzoriale? de perceptie, ma simt acum privilegiat

sa adaug la marturia lui faptul ca asociatii mei si cu mine am descoperit ceea ce credem ca sunt conditiile ideale prin care mintea poate fi stimulata, astfel incat al saselea simt descris in capitolul urmator sa poata fi utilizat intr-un mod practic.

Conditiile la care ma refer constau dintr-o alianta activa intre mine si doi dintre membrii echipei mele. Prin experimentare si practica, am descoperit cum sa ne stimulam mintile (aplicand principiul utilizat in legatura cu ?sfetnicii nevazuti? descrisi in capitolul urmator), astfel incat, imbinindu-se cele trei minti, sa putem gasi solutia la o mare varietate de probleme personale pe care mi le-au impartasit clientii mei.

Procedeul este foarte simplu. Ne asezam la o masa de conferinta, enuntam clar natura problemei cu care ne confruntam, apoi incepem sa o discutam. Fiecare dintre noi isi aduce contributia de gand. Ciudat este ca metoda stimularii mentale il pune pe fiecare participant in legatura cu sursele necunoscute de cunostinte in mod hotarat situate in afara granitelor propriei experiente.

Daca intelegeti acest principiu descris in capitolul despre Mintile Superioare, veti recunoaste, desigur, ca masa rotunda invocata aici este o aplicatie practica a Mintilor Superioare.

Aceasta metoda de stimulare mentala, prin discutarea armonioasa in trei a anumitor subiecte, ilustreaza cea mai simpla si cea mai practica metoda de folosire a principiului Mintilor Superioare.

Adoptand si urmand un plan similar, orice student al acestei filozofii poate intra in posesia vestitei formule a lui Carnegie descrisa pe scurt in introducere. Daca acum aceasta nu inseamna nimic pentru dumneavoastra, insemnati aceasta pagina si recititi-o dupa ce veti fi terminat de citit ultimul capitol.

DE RETINUT

Trei principii simple va coordoneaza puterile gandului si implinirii. Noua dumneavoastra intelegere a acestor atotputputernice forte intangibile poate exercita o influenta inaccesibila multor oameni. Descoperiri ?de amploare? ale stiintei mentale devin acum uneltele practice ale perfectionarii de sine. Detineti acum cheia secretului mesei rotunde.

Zece trilioane de servitori minusculi ? fiecare celula ce va compune creierul ? creeaza sabloanele gandului, imaginatiei si vointei. Mintea dumneavoastra poate acumula orice cantitate de cunostinte care va pot aduce bani.

Majoritatea oamenilor isi doresc bogatii, dar putini ofera planul definit si dorinta arzatoare care paveaza calea catre bogatie.

Pasul 13 catre imbogatire: AL SASELEA SIMT.

Veti deschide poarta Templului Intelepciunii; drumurile glorioase ale aventurii creatoare apar ademenitoare pe calea catre bogatie.

Al treisprezecelea principiu este cunoscut ca fiind al saselea simt, prin care Inteligenta Infinita poate comunica, fara nici un efort din partea cuiva si fara nici o cerere expresa, cu o anume persoana.

Acest principiu este o culme a filozofiei. El poate fi asimilat, inteles si aplicat doar prin aplicarea prealabila a celorlalte douasprezece principii.

Al saselea simt este o parte din subconstient care este cunoscuta sub numele de imaginatie creatoare. A fost denumit si ?statie de receptie" prin care ideile, planurile si gandurile ne vin in minte. Aceste aparitii sunt numite uneori fler sau inspiratie.

Al saselea simt sfideaza descrierea! Nu poate fi descris unei persoane care nu a stapanit celelalte principii ale acestei filozofii, pentru ca o asemenea persoana nu stie si nu are experienta necesara cu care cel de-al saselea simt sa poata fi comparat. Intelegerea celui de-al saselea simt nu vine decat dinlauntru, prin meditatie motivata de dezvoltarea mentala. Dupa ce veti fi stapinit principiile descrise in aceasta carte, veti fi gata sa acceptati ca adevarata o afirmatie care, altfel, va poate parea incredibila, si anume:

Cu ajutorul celui de-al saselea simt veti fi avertizat de pericolele iminente la timp pentru a le evita si veti afla ocaziile favorabile la timp pentru a le imbratisa.

Va vine in ajutor si face oferte in locul dumneavoastra prin dezvoltarea celui de-al saselea simt un ?inger pazitor" care va va deschide oricand usa templului intelepciunii.

Prima mare cauza

Autorul nu crede si nici nu predica ,miracolele", pentru ca are destule cunostinte despre natura pentru a intelege ca Natura nu deviaza niciodata de la legile ei prestabilite.

Unele dintre legile sale sunt atat de greu de inteles, incat produc lucruri ce par a fi ,,miracole". Al saselea simt este manifestarea cea mai apropiata de un miracol cu care m-am confruntat vreodata.

Asta este tot ce stie autorul - ca exista o putere, sau o Cauza Prima, sau o Inteligenta care patrunde orice atom material si inglobeaza fiecare unitate de energie perceptibila pentru oameni; ca aceasta Inteligenta Infinita transforma ghinda in stejar, face ca apa sa curga spre poalele dealului conformindu-se legii gravitatiei, noaptea urmeaza zilei, iarna, verii, fiecare pastrandu-si locul potrivit si relatia fata de ceilalti. Aceasta Inteligenta poate, prin principiile acestei filozofii, sa fie aplicata in scopul convertirii dorintei in forme concrete sau materiale. Autorul stie acest lucru pentru ca a facut experinte si a trait acest lucru.

Pas cu pas, prin intermediul capitolelor precedente, ati fost condusi catre acest ultim principiu. Daca stapaniti fiecare dintre principiile precedente, sunteti acum gata sa acceptati, fara scepticism, extraordinarele teze enuntate aici.

Daca nu stapiniti celelalte principii, trebuie s-o faceti inainte sa va puteti hotari in mod clar daca cele enuntate in acest capitol sunt reale sau fictive.

In vreme ce traversam varsta ?adorarii eroului", incercam sa-i imit pe cei care ii admiram cel mai mult. In plus, am descoperit ca elementul de credinta, de care am facut uz pentru a-mi imita idolii, mi-a oferit o mare capacitate de a reusi cu succes.

Puteti angaja ?sfetnici nevazuti"

Nu am abandonat cu desavarsire acest obicei al meu de a adora eroi. Experienta m-a invatat ca, in afara de a fi cu adevarat maret, cel mai bine este sa-i urmezi pe cei mareti in sentiment si actiune, cat de fidel posibil. Cu multa vreme inainte sa fi scris vreun rand demn de a fi publicat sau sa ma fi dedicat vreunui discurs public, am adoptat obiceiul de a-mi remodela propriul caracter incercand sa-i imit pe cei noua oameni ale caror vieti si activitati m-au impresionat cel mai mult. Acesti noua oameni sunt Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford si Carnegie. In fiecare seara, vreme de multi ani, am initiat consilii imaginare cu acest grup de oameni pe care i-am numit ,,sfetnicii mei nevazuti".

Procedura era urmatoarea. Chiar inainte sa adorm seara inchideam ochii si vedeam inlauntrul meu acest grup de oameni asezati alaturi de mine la masa de consiliu. Aici nu numai ca aveam ocazia sa ma asez printre cei pe care ii consideram mareti, dar dominam si grupul, find presedinte.

Aveam un tel bine definit in folosirea imaginatiei mele pentru intrunirea acestor consilii din timpul noptii. Telul meu era remodelarea propriului caracter astfel incat acesta sa reprezinte un aliaj al caracterelor sfetnicilor mei imaginari. Intelegand, inca din tinerete, ca trebuie sa depasesc handicapul nasterii intr-un spatiu de ignoranta si superstitie, mi-am luat voluntar sarcina de a renaste prin metoda descrisa mai sus.

E momentul autosugestiilor

Stiam, desigur, ca toti oamenii au devenit ceea ce sunt gratie gandurilor si dorintelor dominante. Stiam ca orice dorinta profunda are efectul de a provoca un anumit individ sa afle o cale externa prin care acea dorinta poate dobandi statut real. Stiam ca autosugestia este un factor insemnat in edificarea caracterului, adica, de fapt, singurul principiu pe care se bazeaza caracterul.

Cunoscand intr-o asemenea masura principiile operarii mentale, eram foarte bine inarmat cu echipamentul necesar in remodelarea propriului meu caracter. In cadrul acestor intruniri de consiliu imaginare, ceream fiecarui membru al cabinetului sa contribuie cu propriile cunostinte, adresandu-ma fiecaruia in cuvinte explicite, dupa cum urmeaza:

,,Domnule Emerson, as dori sa capat de la dumneavoastra intelegerea miraculoasa a naturii care v-a scos din anonimat. Va cer sa influentati subconstientul meu servindu-va de oricare dintre calitatile pe care le aveti si care v-au usurat intelegerea si adaptarea dumneavoastra la legile naturii."

,,Domnule Burbank, va cer sa-mi transferati cunostintele care v-au facut sa armonizati intr-o asemenea masura legile naturii, incat ati reusit sa scuturati spinii cactusului si sa-i

transformati in substante comestibile. Oferiti-mi acces la cunostintele care v-au ajutat sa faceti sa creasca doua fire de iarba acolo unde inainte crescuse doar unul."

,,Napoleon, de la dumneata vreau sa obtin, prin emulatie, capacitatea minunata pe care ai avut-o de a-i inspira pe oameni, si de a le oferi un spirit de actiune mai insemnat si mai decis. Vreau, de asemeni, sa-mi mai insusesc si spiritul credintei ce dureaza si care ti-a dat puterea de a preschimba infrangerea in victorie si de a depasi obstacole cumplite."

,,Domnule Paine, de la dumneavoastra vreau sa-mi insusesc libertatea gandului, curajul si claritatea cu care imi pot exprima convingerile, lucruri care v-au distins intr-o asemenea masura!"

,,Domnule Darwin, de la dumneavoastra vreau sa obtin rabdarea exceptionala si capacitatea de a studia cauza si efectul fara partinire sau prejudicii, exemplificate asa de minunat de dumneavoastra in domeniul stiintelor naturale."

?Domnule Lincoln, doresc sa capat in caracterul meu simtul acut al dreptatii, spiritul neobosit al rabdarii, simtul umorului, intelegerea umana si toleranta care au fost caracteristicile dumneavoastra esentiale."

,,Domnule Carnegie, doresc sa ajung la o intelegere deplina a principiilor efortului organizat, pe care l-ati folosit cu atata eficienta in punerea temeliilor unei activitati industriale insemnate."

?Domnule Ford, vreau sa-mi insusesc perseverenta dumneavoastra, echilibrul si increderea in sine care v-au oferit posibilitatea de a stapani saracia si de a organiza, a unifica si a simplifica efortul uman, astfel incat sa-i pot ajuta si pe altii sa va urmeze."

?Domnule Edison, vreau sa capat de la dumneavoastra minunatul spirit al credintei cu care ati dezvaluit atatea secrete ale naturii, spiritul de truda neobosita de care v-ati servit spre a converti, atat de des, infrangerea in victorie." ,,Consiliul" inchipuit Metoda mea de a ma adresa membrilor consiliului inchipuit varia conform trasaturilor de caracter pe care doream in mod deosebit sa le dobandesc. Am studiat biografiile cu deosebita grija. Dupa cateva luni de astfel de proceduri nocturne, am fost uimit sa descopar ca aceste figuri imaginare devin aproape reale.

Fiecare dintre acesti noua oameni au capatat trasaturi individuale care m-au surprins. Spre exemplu, Lincoln a adoptat obiceiul de a intarzia mereu, apoi de a se plimba de colo-colo intr-o atitudine de parada solemna. Parea mereu serios. Arareori l-am vazut zambind.

Acest lucru nu era valabil pentru ceilalti. Burbank si Paine foloseau adeseori replici spirituale care pareau cateodata sa-i socheze pe ceilalti membri ai consiliului. Cu o anumita ocazie, Burbank a intarziat. Cand a sosit, in cele din urma, era entuziasmat si fericit si a explicat ca intarziase datorita unui experiment pe care il facea si in urma caruia spera sa fie in stare sa faca astfel incat orice pom sa aiba drept roade mere. Paine l-a mustrat, reamintindu-i ca un mar a pornit toate necazurile intre barbat si femeie. Darwin a ras cu pofta si a sugerat ca Paine trebuie sa se pazeasca de serpisori cand intra in padure sa culeaga mere, caci ei aveau prostul obicei de a deveni serpi uriasi. Emerson a observat: ?Unde nu sunt serpi, nu sunt nici mere!", iar Napoleon a remarcat: ?Unde nu sunt mere, nu exista stat!"

Aceste intruniri au devenit atat de reale, incat am inceput sa ma tem de consecintele lor, si le-am intrerupt vreme de cateva luni. Experientele erau atat de iesite din comun, incat

imi era teama ca, daca le continuam, voi pierde din vedere faptul ca ele nu erau decat pure experiente ale imaginatiei mele.

Aceasta a fost prima data cand am avut curajul de a pomeni despre acest lucru. Pana acum am pastrat tacerea asupra acestui subiect, caci stiam, din propria mea atitudine privitoare la astfel de probleme, ca voi fi inteles gresit daca imi descriu neobisnuita experienta. Acum am fost incurajat sa-mi tiparesc aventura, caci ma intereseaza mai putin ca inainte ?gura lumii?.

Ca sa nu fiu inteles gresit, as dori sa formulez aici cat de apasat se poate faptul ca sunt pe deplin constient ca intrunirile consiliului meu sunt complet imaginare, dar ma simt indreptatit sa sugerez ca, daca membrii consiliului meu sunt pur si simplu imaginari, iar intrunirile nu exista decat in inchipuirea mea, ele m-au condus pe cai glorioase de aventura, au reaprins torta realei maretii, au incurajat efortul creator si au dat aripi expresiei gandului sincer.

Cum sa va treziti al saselea simt Undeva in structura celulelor cerebrale exista un organ care primeste vibratii de gandire numite cu un termen generic ?fler". Pana in prezent, stiinta nu a descoperit unde este localizat acest organ al celui de-al saselea simt, dar acest lucru nu este prea important. Ceea ce conteaza este ca oamenii primesc cunostinte corecte prin alte surse decat simturile. Astfel de cunostinte sunt, in general, dobandite atunci cand mintea se afla sub influenta unor stimuli extraordinari. Orice stare de urgenta care trezeste emotii si accelereaza bataile inimii poate, si in general chiar pune in functiune cel de-al saselea simt. Orice sofer ce a avut un accident de masina stie ca, in asemenea situatii, al saselea simt intervine adeseori si ajuta ca, in miimi de secunda, sa fie evitat un accident.

Aceste fapte sunt enumerate inaintea unei afirmatii pe care o voi face acum si anume aceea ca, in timpul intrunirilor mele cu ?Sfetnicii Nevazuti?, am inteles ca cea mai mare receptivitate a mintii mele la idei, ganduri si cunostinte care imi parvin prin intermediul celui de-al saselea
simt.

Intr-o multime de ocazii in care m-am confruntat cu urgente, unele atat de grave incat imi puneau viata in pericol, am trecut miraculos de usor peste greutati fiind influentat de ?Sfetnicii mei Nevazuti?.

Scopul meu initial in organizarea unor astfel de intruniri cu fiinte imaginare era pur si simplu impresionarea propriului meu subconstient, prin principiul autosugestiei, cu anume caracteristici pe care doream sa le obtin. In ultimii ani, experienta mea a adoptat directii complet diferite.

Acum ma intalnesc cu sfetnicii mei imaginari de fiecare data cand eu sau clientii mei ne confruntam cu o problema dificila. Adeseori, rezultatele sunt uluitoare, desi nu sunt dependent in intregime de o astfel de forma de sfat.

Veti dobandi o mare putere nebanuita Al saselea simt nu este ceva pe care o anumita persoana il poate activa sau abandona de buna voie. Capacitatea de a folosi aceasta mare putere vine incet, prin aplicarea celorlalte principii mentionate in aceasta carte.

Indiferent de cine sunteti sau de care ar fi putut sa va fie scopul citirii acestei carti, nu puteti profita de pe urma ei fara a intelege principiul inclus in acest capitol. Acest lucru
este mai ales adevarat daca scopul dumneavoastra principal este acumularea de bani sau lucruri materiale.

Capitolul despre al saselea simt a fost adaugat deoarece cartea are ca scop prezentarea unei filozofii atotcuprinzatoare, prin care indivizii se pot orienta fara probleme in atingerea oricarui scop in viata. Punctul de pornire al implinirii este dorinta. Punctul de

sosire este acel tip de cunostinte care conduce la intelegere - intelegerea de sine, intelegerea celorlalti, intelegerea legilor naturale, recunoasterea si intelegerea fericirii.

Acest tip de intelegere este atins doar prin familiarizarea cu principiul celui de-al saselea simt si folosirea lui.

Dupa ce ati citit capitolul, v-ati dat seama, negresit, ca, citind, v-ati inaltat la un nivel superior de stimulare mentala.

Splendid! Reveniti la aceste pagini peste o luna, recititi-le si observati ca spiritul va fi inaltat la un nivel de stimulare si mai inalt.

Repetati aceasta experienta din cand in cand, fara sa va pese cat de mult sau cat de putin retineti in acel moment, si veti sfarsi prin a va afla in posesia unei puteri care va va oferi capacitatea de a nu va lasa descurajati, de a va stapini frica, a elimina amanarea si a va baza in mod liber pe imaginatie. Atunci veti fi simtit atingerea acelui ?ceva? care a impulsionat orice mare ganditor, conducator, artist, muzician, scriitor, agent comercial. Atunci veti fi in stare sa va convertiti dorintele in echivalentul for fizic sau financiar la fel de usor precum ati putea abandona la primul semn de impotrivire.

DE RETINUT

Inspiratia si ?fluxul" nu va mai ocolesc, ci va coplesesc cu dinamism prin Imaginatia dumneavoastra Creativa - al saselea simt pe care il aveti.

Autorul l-a ales pe Henry Ford si pe alti oameni de succes sa-i fie ?sfetnici nevazuti?. Va puteti atinge

scopurile exact ca el, prin aceeasi metoda uluitoare.

Acum sunteti conectati la acel misterios ?ceva? care le-a servit de sprijin oamenilor importanti ai tuturor vremurilor. Inca face miracole in arta, in stiinta si in afaceri de orice fel.

Daca scopul dumneavoastra principal este acumularea de bani sau de orice alte valori materiale, acest capitol are o influenta decisiva in a va coordona.

Scara succesului nu este niciodata aglomerata pe treapta cea mai de sus.

Cele sase stafii ale fricii.

Autoinventariati-va, si vedeti daca va mai sta in cale vreo urma de frica. Ajungeti de la Idee la Bani ? pentru ca nimic, absolut nimic nu va poate sta in cale.

Inainte sa aplicati cu succes orice parte a acestei filozofii, mintea dumneavoastra trebuie sa fie pregatita sa o accepte. Pregatirea nu este dificila. Incepe cu studiul, analiza si intelegerea celor trei dusmani pe care va trebui sa-i inlaturati - nehotararea, indoiala si frica.

Cel de-al saselea simt nu va functiona niciodata daca acesti trei factori negativi, sau doar unul dintre ei, va salasluiesc in minte.

Membrii acestui trio profan sunt rude apropiate; cand e descoperit unul, mai trebuie sa apara, de undeva de-aproape, si ceilalti doi.

Nehotararea este samanta fricii! Retineti acest lucru pe masura ce cititi. Nehotararea si forma indoielii, cele doua se combina si rezulta frica! Procesul de imbinare este adeseori incet. Acesta este unul dintre motivele pentru care acesti trei dusmani sunt atat de periculosi. Ei germineaza si cresc fara sa li se remarce prezenta.

Restul acestui capitol descrie un scop ce trebuie atins inainte ca filozofia in ansamblu sa poata fi pusa in practica.

Analizeaza de asemenea o cauza care a saracit enorm de multi oameni isi formuleaza un adevar care trebuie inteles de catre toti cei care strang bogatii, fie ele masurate in bani sau intr-o stare de spirit mult mai importanta decat banii.

Scopul acestui capitol este de a concentra atentia asupra cauzei si vindecarii celor sase frici esentiale.

Inainte sa putem domina un dusman, trebuie sa-i stim numele, deprinderile si spatiul in care locuieste. Pe masura ce cititi, analizati-va atent si hotarati-va daca vi se poate potrivi vreuna dintre cele sase frici obisnuite.

Nu fiti derutati de deprinderile acestor dusmani subtili.

Uneori ei raman ascunsi in subconstient, unde este dificil sa-i localizam si chiar si mai dificil sa-i eliminam.

Frica este doar o stare de spirit

Exista sase frici esentiale de care orice om sufera sub o forma sau alta, intr-un moment sau altul. Majoritatea oamenilor sunt norocosi daca nu sufera de toate sase.
Enuntate in ordinea obisnuita a aparitiei, ele sunt:

Saracia
Critica
Boala
Dragostea pierduta
Batranetea
Moartea.

Primele trei stau la baza grijilor esentiale ale oamenilor.

Toate celelalte frici sunt de importanta minora; ele pot fi grupate in aceste sase categorii. Fricile nu sunt nimic mai mult decat stari de spirit. Starea de spirit personala poate fi controlata si directionata. Omul nu poate crea nici un lucru pe care nu-l concepe mai intai sub forma unui impuls de gandire.

Alaturi de aceasta afirmatie apare alta, la fel de importanta si anume ca impulsurile de gandire ale oamenilor incep imediat sa se transforme in echivalentul lor fizic, indiferent daca acele ganduri sunt voluntare sau nu. Impulsurile de gandire ce survin din pura intamplare (ganduri zamislite de alte minti) pot hotari destinul financiar, de afaceri, profesional sau social al unei persoane in acelasi fel in care reusesc acelasi lucru impulsurile de gandire create si proiectate cu intentie prealalbila. Punem aici bazele prezentarii unui fapt de mare insemnatate pentru persoana care nu intelege de ce unii oameni, par ?norocosi? in vreme ce altii de abilitate, instruire, experienta si capacitate mentala egale sau superioare, sunt sortiti sa aiba mereu ghinion.

Acest lucru poate fi explicat prin faptul ca orice fiinta are capacitatea de a-si controla integral mintea, si, in mod evident, prin acest control, oricine poate sa-si deschida mintea catre impulsurile de gand emise de alte creiere, sau sa ferece usile si sa nu primeasca decat impulsurile de gandire pe care le doreste.

Natura i-a inzestrat pe oameni cu control absolut, cu exceptia unui singur lucru, si anume gandul. Acest lucru, laolalta cu adevarul conform caruia orice lucru creat de om incepe sub forma de gand, ne conduce foarte aproape de principiul prin care poate fi stapanita frica.

Daca este adevarat ca toate gandurile au tendinta de a se invesmanta in echivalentele lor fizice (si acest lucru este adevarat, fara nici o umbra de indoiala) este adevarat si ca impulsurile mentale ale fricii si saraciei nu se pot traduce in termeni de curaj si castig financiar.

Drumuri ce duc in directii opuse

Nu exista compromis intre saracie si bogatie! Cele doua drumuri care conduc la saracie si bogatie duc in directii diferite. Daca vreti sa va imbogatiti, trebuie sa refuzati sa acceptati orice imprejurare care va poate saraci. (Cuvantul ?bogatie" este folosit aici in sensul lui larg, insemnand averi financiare, spirituale, mentale si materiale.) Punctul de pornire pe calea care conduce catre bogatii este dorinta. In capitolul despre Dorinta ati primit instructiuni detaliate pentru a o folosi in mod adecvat. In acest capitol despre frica, veti gasi instructiuni complete pentru a va pregati mintea sa extraga avantaje concrete din folosirea dorintei.

Acum este momentul in care veti primi o provocare ce va va masura cu siguranta cat ati acumulat din aceasta filozofie. Acum e momentul in care puteti deveni profet si prevedea cu acuratete ce va rezerva viitorul. Daca, dupa citirea acestui capitol, sunteti inca in stare sa acceptati saracia, va puteti decide sa o primiti. Este o decizie pe care nu o puteti evita.

Daca cereti bogatii, hotarati-va sub ce forma si cat anume v-ar satisface. Stiti drumul care va conduce la bogatie. Vi s-a dat o harta a itinerariului care, respectata cu strictete, va va mentine pe aceeasi cale. Daca uitati sa porniti sau sa va opriti inainte de final, doar dumneavoastra veti purta vina. Responsabilitatea va apartine.

Nici un alibi nu va va salva de la acceptarea responsabilitatii daca uitati sau refuzati sa cereti averi de la viata, caci pentru a va decide nu aveti nevoie decat de un singur lucru - care, intamplator, e singurul pe care il puteti controla - si anume o stare de spirit. Starea de spirit se formeaza. Nu poate fi cumparata, trebuie creata.

Analizati-va spaimele

Frica de saracie nu e nimic mai mult decat o stare de spirit! Dar ea este suficienta pentru a distruge sansele de implinire in orice intreprindere.

Frica paralizeaza ratiunea, distruge imaginatia, increderea de sine, submineaza entuziasmul, descurajeaza initiativa, conduce la un scop nesigur, incurajeaza amanarea, sterge orice urma de entuziasm si face imposibil orice control de sine. la tot farmecul personal, distruge orice posibilitate de a gandi corect, divagheaza concentrarea efortului, pune stapanire pe perseverenta, nimiceste puterea de vointa, distruge ambitia, incetoseaza memoria si cheama esecul in orice forma posibila, ucide dragostea si emotiile rafinate ale inimii, descurajeaza prietenia si provoaca dezastrul sub sute de forme, conduce la insomnii, nefericire si nenorocire - toate astea in ciuda adevarului evident ca traim intr-o lume a abundentei excesive, in care nimic nu sta in calea dorintelor noastre, cu exceptia lipsei unui scop bine definit.

Frica de saracie este, fara indoiala, cea mai distrugatoare dintre cele sase frici esentiale. A fost plasata pe prima pozitie a listei pentru ca este cel mai dificil de stapanit. Frica de saracie a aparut din tendinta innascuta a omului de a ravni la bogatia aproapelui sau.

Aproape toate celelalte animale inferioare omului sunt motivate de instinct, dar capacitatea lor de gandire este limitata si deci ravnesc din punct de vedere fizic la celalalt. Omul, cu simtul sau superior de intuitie, are capacitatea de a gandi si a rationa, nu-si mananca aproapele; el are mai multa satisfactie devorandu-l din punct de vedere financiar. Omul este atat de avar incat orice lege are la baza asigurarea lui impotriva unui seaman al sau.

Nimic nu-l face pe om sa sufere si nu-l umileste mai mult decat saracia! Doar cei care au incercat saracia pe propria piele inteleg pe deplin acest adevar.

Nu e de mirare ca omul se teme de saracie. Dintr-o descendenta directa de experiente mostenite, omul ainvatat, cu siguranta, ca pe unii oameni nu se poate pune baza in ceea ce priveste problemele financiare si posesiunile pamantesti.

Omul este atat de nerabdator sa posede bogatii incat le va obtine oricum poate - prin metode legale, daca este posibil - prin alte metode, daca este necesar sau imperativ.

Autoanaliza poate dezvalui slabiciuni pe care nu vrem sa le recunoastem. Aceasta forma de examinare este esentiala pentru toti cei care cer de la viata mai mult decat mediocritate si saracie. Tineti minte, pe masura ce va verificati punct cu punct, ca sunteti atat judecator, cat si jurat, atat avocatul acuzarii cat si avocatul apararii, ca sunteti atat reclamantul cat si paratul; si nu uitati ca sunteti judecat. Priviti lucrurile drept in fata.

Puneti-va intrebari clare si cereti raspunsuri directe. Cand s-a sfarsit examinarea, veti sti mai multe despre dumneavoastra insiva. Daca nu simtiti ca puteti fi un judecator impartial in aceasta autoexaminare, apelati la cineva care va cunoaste suficient de bine ca sa va judece in timp ce va autoexaminati. Cautati adevarul. Obtineti-l, indiferent cat va va costa, chiar daca va va deranja pentru moment.

Majoritatea oamenilor, daca sunt intrebati de ce se tem cel mai tare, vor raspunde: ?De nimic." Raspunsul nu este exact, pentru ca putini inteleg faptul ca sunt limitati, handicapati, mutilati fizic si spiritual printr-o anume forma de frica. Emotia fricii este atat de subtila si de adanc inradacinata incat oamenii pot purta povara ei toata viata, fara a-i recunoaste vreodata prezenta.

Doar o analiza curajoasa va dezvalui prezenta acestui dusman universal. Cand initiati o astfel de analiza, sondati-va atent caracterul. Iata o lista de simptome pe care le puteti detecta:

Sase simptome care demonstreaza frica dumneavoastra de saracie

1. Indiferenta.: Exprimata in mod obisnuit prin lipsa de ambitie, disponibilitatea pentru saracie, acceptarea oricarei compensatii pe care o poate oferi viata fara a protesta, apatie mentala si fizica, lipsa initiativei, a imaginatiei, a entuziasmului si a autocontrolului.

2. Nehotararea: Obiceiul de a permite altora sa gandeasca in locul propriei persoane. Atitudine de expectativa.

3.Indoiala: Exprimata in general prin alibiuri si scuze menite sa ascunda, sa explice sau sa scuze propriile esecuri, manifestate uneori sub forma invidiei fata de cei care au succes sau prin critic la adresa lor.

4.Ingrijorarea: Exprimata de obicei prin gasirea defectelor celorlalti, o tendinta de a cheltui dincolo de capacitatile proprii, de a-si neglija infatisarea prin strambaturi si incruntare; lipsa de moderatie in folosirea bauturilor alcoolice, uneori prin folosirea narcoticelor, nervozitatea, lipsa de echilibru si de constiinta de sine.

5. Precautia exagerata: Obiceiul de a cauta latura negativa a oricarei imprejurari, gandind si vorbind despre un posibil esec in loc sa ne concentram asupra modalitatilor de reusita, cunoscand toate caile catre dezastru, dar necautand niciodata planuri de evitare a eseculi, ?asteptarea momentului potrivit? spre a incepe punerea ideilor si planurilor in practica, pana cand asteptarea devine deprindere; gandul la toti cei ce au esuat si omiterea tuturor celor ce au reusit; vederea gaurii gogosii, si nu a aluatului; pesimismul, conducand la indigestie, eliminare defectuoasa, autointoxicare, respiratie urat mirositoare si proasta dispozitie.

6. Amanarea: obiceiul de a amana pe maine ceea ce ar trebui facut anul trecut. Petrecerea unui timp suficient in crearea de alibiuri perfecte pentru a nu face ceva. Acest simptom este ruda apropiata cu precautia excesiva, indoiala si ingrijorarea; refuzul de a accepta responsabilitatea atunci cand ea poate fi evitata; disponibilitatea la compromis si nu la lupta inversunata, compromisul fata de dificultati in locul solutionarii si folosirii lor ca trepte spre progres; targuiala cu viata pentru un banut in loc sa i se ceara prosperitate, bogatie, averi, multumiri si fericire; planificarea activitatii in momentul si in cazul unui esec, in loc de ardere a tuturor puntilor si transformarea retragerii intr-un lucru imposibil; slabiciunea si lipsa totala de incredere de sine, de scop bine precizat, autocontrolul, initiativa, entuziasm, ambitie, avaritie si o capacitate sanatoasa de ratiune; asteptarea saraciei in loc de pretinderea bogatiei, asocierea cu cei care accepta saracia in locul alierii cu cei care cer si primesc bogatie.

,,Numai bani"

Unii ne vor intreba: ?De ce ai scris o carte despre bani? De ce sa masori averile doar in unitati monetare?" Unii vor crede, si bine vor face, ca exista si alte forme de bogatie preferabile banilor. Da, exista bogatii pe care nu se poate pune pret, dar exista milioane de oameni care vor spune: ?Dati-mi toti banii de care am nevoie, si voi gasi si singur orice doresc.?

Motivul principal pentru care am scris aceasta carte despre cum se pot obtine banii este faptul ca milioane de persoane sunt paralizate de frica de saracie. Westbrook Pegler a descris foarte bine ce efect are acest tip de frica asupra victimelor sale:

Banii sunt doar cochilii de scoici, sau discuri de metal, sau bucati de hartie; exista comori in inima si in suflet pe care banii nu le pot cumpara, dar majoritatea oamenilor, cand sunt faliti, nu sunt in stare sa se bazeze pe acest adevar pentru a se remonta. Cand cineva este lipsit de bani si adapost, incapabil sa obtina vreo slujba, ceva se intampla in sufletul lui si umerii i se lasa, palaria i se turteste, nu mai merge si nu mai priveste ca un om normal. Nu se poate sustrage unui sentiment de inferioritate in fata celor cu slujbe stabile, chiar daca stie ca el le este superior in caracter, inteligenta sau capacitate.

Ceilalti oameni - chiar prieteni ai sai - se simt, pe de alta parte, superiori fata de el, si il privesc, poate inconstient, ca pe un caz nefericit. O vreme poate imprumuta, o vreme, dar nu suficient ca sa se comporte normal, si nu poate imprumuta la nesfarsit.

Dar imprumutul in sine, devenit mijloc de existenta, este o experienta deprimanta, iar banii nu au puterea de a remonta spiritele asemanatoare cu cea a celor castigati cinstit. Desigur, nimic din toate acestea nu este valabil pentru vagabonzi sau cei care nu fac nimic in mod obisnuit, ci doar pentru oamenii cu ambitii normale si respect de sine.

Femeile cu aceleasi necazuri se comporta diferit. Nu se stie de ce, nu luam niciodata in consideratie femeile care sufera esecuri. Ele sunt putin numeroase la cozile de paine, si cersesc rareori pe strazi, nu sunt recunoscute in mijlocul multimilor prin aceleasi indicii clare care ii identifica pe faliti. Desigur, nu ma refer la batranele in zdrente de pe strazile oraselor care sunt tot atatea cat vagabonzii cunoscuti. Ma refer la femeile inca tinere, decente si inteligente. Trebuie sa fie numeroase, dar disperarea lor e tacuta. Poate ca se sinucid.

Cand un barbat esueaza, are tot timpul sa se gandeasca. Poate calatori kilometri intregi pentru a se interesa de o slujba si a afla ca postul s-a ocupat, sau ca nu se ofera salariu de baza, ci doar niste fleacuri pe care nimeni nu le-ar da decat de mila. Refuzand, el e din nou pe strazi fara vreo tinta precisa. Deci merge in continuare. Se uita in vitrinele magazinelor la luxul care nu e pentru el, se simte inferior si face loc celor care se opresc si privesc interesati. Bantuie prin vreo gara sau se asaza in vreo biblioteca publica pentru a-si odihni picioarele si a se incalzi putin, dar nu asa va obtine o slujba, asa ca se ridica si porneste din nou.

Poate ca nu stie, dar lipsa de tel il tradeaza chiar daca trasaturile chipului nu o fac. Poate fi bine imbracat cu haine ce i-au ramas din zilele cand avea o slujba stabila, dar hainele nu pot ascunde caderea.

Vede mii de alti oameni, bibliotecari sau functionari, farmacisti sau incarcatori de vagoane, robotind ocupati si ii invidiaza din adancul sufletului. Ei sunt independenti, se respecta si isi pastreaza barbatia, iar el pur si simplu nu se poate convinge ca este un om bun, desi se contrazice cu sine si ajunge ora de ora la un verdict favorabil.

Doar banii l-au adus in aceasta stare. Daca ar avea niste bani, ar redeveni el insusi.

Va e teama de critica?

Cum a ajuns omul sa-i fie frica de critica, nu se poate spune exact, dar se stie sigur un singur lucru - este profund bolnav de aceasta teama.

Autorul inclina sa atribuie aceasta frica primara de critica acelei parti a naturii mostenite a omului care il impinge nu doar sa ia semenilor sai bunurile si averile acumulate, ci si sa-si justifice faptele criticand caracterul seamanului sau. Se stie prea bine ca hotul il

critica pe cel de la care fura - politicienii cauta posturi nu expunandu-si propriile virtuti si calificari, ci incercand sa-si spurce adversarii.

Producatorii sireti de haine au monopolizat rapid frica esentiala de critica, cu care a fost blestemata intreaga umanitate. Cu fiecare sezon, se schimba stilul produselor lor. Cine hotaraste care este stilul? Cu siguranta, nu cumparatorul, ci producatorul. De ce isi schimba stilurile atat de des? Raspunsul este evident. Ca sa vanda mai multe haine.

Pentru acelasi motiv schimba producatorii de automobile stilul modelelor lor in fiecare sezon. Nimeni nu vrea sa conduca un automobil care nu este dupa ultima moda.

Am descris aici modalitatea de comportament a oamenilor care sunt supusi fricii de critica in ceea ce priveste lucrurile mici si neinsemnate din viata.

Sa analizam comportamentul uman cand aceasta frica ii afecteaza pe oameni in legatura cu cele mai importante aspecte ale relatiilor interumane. Luati, spre exemplu, practic orice persona care a atins maturitatea intelectuala (intre 35 si 40 de ani, in general) si daca ii puteti citi gandurile secrete, veti afla ca nu crede absolut deloc in fabulele propovaduite de majoritatea dogmatistilor de acum cateva zeci de ani.

De ce refuza persoana obisnuita; chiar si in epoca ei de maxima dezvoltare, sa nege ferm credinta sa in fabule?

Raspunsul este pentru ca le e teama de critica.

Barbati si femei au fost arsi pe rug pentru ca au indraznit sa sustina cu voce tare ca nu cred in fantome.

Nu e de mirare ca am mostenit o constiinta care ne impinge sa ne temem de critica. A fost o vreme, nu prea indepartata, in care critica era reprimata cu pedepse severe - inca este, in unele tari.

Teama de critica rapeste initiativa, distruge puterea imaginatiei, limiteaza individualitatea, rapeste increderea in sine si aduce sute de prejudicii. Parintii pricinuiesc adeseori un rau ireparabil copiilor criticandu-i.

Mama unuia dintre prietenii mei din copilarie il pedepsea aproape zilnic cu nuiaua, terminandu-si treaba de fiecare data cu afirmatia: ? Vei putrezi in inchisoare inainte sa implinesti douazeci de ani." La saptesprezece ani a fost inchis intr-o casa de corectie.

Critica este un serviciu de care toata lumea se satura.

Toti avem parte de ea pe gratis. Cele mai apropiate rude jignesc cel mai cumplit. Ar trebui privita ca o crima (de fapt, chiar si este o crima cumplita) crearea, de catre un parinte, a complexelor de inferioritate datorate criticii fara rost, in sufletul unui copil. Sefii care inteleg natura umana obtin ce e mai bun in angajatii lor nu prin critica, ci prin sugestii constructive. Parintii pot ajunge la aceleasi rezultate cu copiii lor. Critica implanteaza frica in inima omului, sau resentimente, dar nu va crea dragoste si afectiune.

Sapte simptome care va demonstreaza frica de critica

Aceasta frica are o raspandire aproape la fel de mare ca si frica de saracie, iar efectele sale sunt la fel de fatale pentru implinirea personala, mai intai de toate pentru ca o asemenea frica ? distruge initiativa si descurajeaza imaginatia. Principalele simptome ale fricii sunt:

1. Constiinta de sine: Exprimata in general prin nervozitate, timiditate in conversatie si in cunoas terea altor oameni, miscari stangace ale membrelor, priviri piezise.

2. Lipsa de echilibru: Exprimata de lipsa controlului asupra vocii, nervozitate in prezenta altora, o pozitie precara a corpului si o memorie nesatisfacatoare.

3. O personalitate slaba: Lipsa de fermitate a deciziilor, lipsa farmecului personal si a capacitatii de exprimare ferma a parerilor. Obiceiul de a ocoli problemele in loc de a le infrunta cu hotarare. Ajungerea la un acord cu ceilalti fara o examinare atenta a parerilor lor.

4. Complexul de inferioritate: Obiceiul de a se autoaproba verbal si prin fapte ca o modalitate de a masca sentmentul de inferioritate, folosirea ,,cuvintelor pompoase" pentru a-i impresiona pe ceilalti (adeseori fara cunoasterea exacta a sensului cuvintelor), imitarea altora in vestimentatie, vorbire si comportament, lauda unor impliniri imaginare. Acest lucru da uneori aparenta unui sentiment de superioritate.

5. Extravaganta: Obiceiul de a incerca sa fii in pas cu pas cu moda, cheltuind mai mult decat se castiga.

6. Lipsa initiativei: Esecul de a profita de ocaziile de promovare, frica de a exprima pareri, lipsa de incredere in propriile idei, raspunsuri neclare la intrebarile superiorilor, ezitare in comportament si vorbire, dezamagire in vorbe si fapte.

7. Lipsa ambitiei: Apatia mentala si fizica, lipsa unei afirmari clare, incetineala in luarea deciziilor, eroarea de a fi prea usor influentabil; obiceiul de a-i critica pe altii pe la spate si a-i flata in fata, obiceiul de a accepta infrangerea fara proteste sau abandonarea contraofensivei atunci cand altii ataca; suspiciunea fara rost contra altor persoane, lipsa de tact in comportament si vorbire, lipsa de disponibilitate in asumarea vinei pentru propriile greseli.

Va e teama sa nu va imbolnaviti?

Aceasta frica poate fi detectata in ereditatea fizica si sociala. Este asociata indeaproape, la origini, cu cauzele fricii de batranete si de moarte pentru ca poarta oamenii pe ?taramuri cumplite", de care ei nu aveau habar inainte, dar in legatura cu care au auzit povesti infricosatoare. Aproape toata lumea este convinsa ca anumiti oameni carora le lipseste simtul etic s-au angajat in afacerea ?vanzarii sanatatii", mentinand in viata frica de boala.

In principal, omul se teme de boala din cauza cumplitelor imagini care i-au fost sadite in suflet despre ce s-ar putea intampla daca moare. Se teme si din cauza cheltuielilor pe care le presupune boala.

Un doctor cu renume a estimat ca 75% dintre toti pacientii ce cauta ajutor medical sufera de ipohondrie (boala inchipuita). S-a demonstrat foarte convingator ca spaima de boala, chiar cand nu exista nici cel mai mic motiv de ingrijorare, produce adesea simptomele fizice ale bolii de care se teme respectiva persoana.

Mintea umana este puternica si atotstiutoare! Ea cladeste sau ruineaza.

Jucandu-se cu slabiciunea obisnuita a fricii de imbolnavire, cei cu diploma medicala au adunat averi.

Aceasta forma de constrangere asupra umanitatii naive a devenit atat de influenta acum cateva zeci de ani incat o revista populara a initiat o campanie aspra impotriva celor mai mari jigniri aduse celor cu diplome in medicina.

Printr-o serie de experimente facute cu cativa ani in urma, s-a demonstrat ca oamenii se pot imbolnavi prin sugestie. Am desfasurat acest experiment rugand trei cunostinte sa-si viziteze ?victimele", punand urmatoarea intrebare: ?Ce-i cu tine? Esti groaznic de bolnav."

Primul a obtinut un zambet fortat si un raspuns nonsalant:

?O, nimic, sunt bine." Celui de-al doilea i s-a raspuns, in general: ?Nu stiu nici eu, dar ma simt cu adevarat bolnav." Fata de al treilea, cel intrebat a recunoscut cinstit ca era grav bolnav.

Incercati acest lucru cu un cunoscut daca va indoiti ca ii va produce o stare de disconfort, dar nu duceti experimentul prea departe. Exists o anume secta religioasa ai carei membri se razbuna pe dusmani prin metoda ?blestemului"'. Ei numesc acest lucru ?deocherea" victimei.

Exista probe incontestabile ca boala incepe uneori sub forma unui impuls de gandire negativ. Un astfel de impuls poate ti implantat prin sugestie, sau format in chiar mintea victimei. Un om care a fost binecuvantat cu mai multa intelepciune decat cea manifestata de subiectii de mai sus a spus odata: ?Cand sunt intrebat cum ma simt, imi vine sa raspund intotdeauna printr-un pumn in figura."

Doctorii isi trimit pacienti in zone de clima diferite ca sa-si refaca sanatatea, caci e nevoie de o schimbare a ?atitudinii mentale". Samanta fricii de imbolnavire e treaza in fiecare minte umana. Grija, frica, descurajarea, dezamagirea in iubire si afaceri fac ca ea sa germineze si sa creasca.

Dezamagirile in afaceri si in iubire stau in capul listei cauzelor fricii de imbolnavire. Un tanar a fost internat din cauza unei dezamagiri in dragoste. El s-a zbatut luni de zile intre viata si moarte. A fost chemat un specialist in psihoterapie. Specialistul a schimbat infirmiera, punandu-l in grija unei tinere incantatoare care (inteleasa cu doctorul) a inceput sa faca dragoste cu el din prima zi. In trei saptamani, pacientul a fost externat, inca suferind, dar de o boala complet diferita. Se indragostise din nou. Leacul fusese o farsa, dar pacientul si infirmiera au sfarsit prin a se casatori.

Sapte simptome care va demonstreaza frica de boli

Simptomele acestei frici cvasiuniversaie sunt:

1. Autosugestia: Obiceiul folosirii negative a autosugestiei prin cautarea si convingerea de a gasi simptomele tuturor bolilor din lume; ?placerea? bolilor imaginare si discutarea lor ca si cum ar fi reale, obiceiul de a incerca toate ?mofturile? si ?teoriile" recomandate de altii ca avand valoare terapeutica; discutarea cu alte persoane a operatiilor, accidentelor si altor forme de boala; experimentarea regimurilor, exercitiilor fizice, sistemelor de tratament fara recomandare profesionala; incercarea leacurilor de casa, a medicamentelor brevetate si a leacurilor ?vracilor".

2. Ipohondria: Obiceiul de a vorbi despre boala, con centrandu-ne asupra ei, si asteptand-o sa apara pana cand survine o cadere nervoasa. Nimic din ceea ce este imbuteliat in sticlute nu poate vindeca aceasta boala. Ea este provocata de gandirea negativa si nimic altceva decat gandirea pozitiva nu o poate lecui. Ipohondria (termen medical pentru boala inchipuita) face la fel de mult rau ca si boala de care ne este frica. Majoritatea asa-numitelor cazuri ?nervoase" provin din imbolnaviri imaginare.

3. Indolenta: Frica de imbolnavire se cupleaza rareori cu exercitiul fizic adecvat, si da ca rezultate supraponderalitatea si spaima de a mai iesi din casa.

4. Susceptibilitatea: Frica de imbolnavire distruge rezistenta naturala a corpului si creeaza conditii favorabile pentru orice forma de boala contactata.
Frica de imbolnavire se leaga adesea de frica de saracie, mai ales in cazul ipohondrilor, care se ingrijoreaza mereu ca trebuie sa plateasca, poate, un doctor, o factura de spital etc. Acest fel de om isi petrece multa vreme pregatindu-si boala, vorbind despre moarte, economisind bani pentru un loc de cimitir si pentru cheltuieli de inmormantare etc.

5. Automenajarea: Obiceiul de a cersi simpatie, folosind boala imaginara ca pe un lucru ademenitor (oamenii se servesc adesea de acest truc pentru a scapa de munca); obiceiul de a se preface bolnav pentru a masca pura lene, sau pentru a servi drept alibi lipsei de ambitie.

6. Enervarea: Obiceiul de a folosi alcool sau narcotice pentru a indeparta dureri de cap, nevralgii etc., in loc sa fie eliminate cauza.

7. Ingrijorarea: Obiceiul de a citi despre boli si de a se ingrijora de posibilitatea de a le contacta, ca si obiceiul de a citi prescriptiile din cutiile cu medicamente.

Va e teama sa nu va pierdeti iubirea?

Sursa adanca a acestei frici provine evident din obiceiul poligam al omului de a fura tovarasa de viata a seamanului sau, si din obiceiul de a profita oricand are ocazia.

Gelozia si alte forme asemanatoare de nevroze isi afla originea in frica mostenita a omului de a nu-si pierde iubirea. Aceasta este cea mai dureroasa dintre toate cele sase frici esentiale. Probabil ca face mai multe ravagii in trup si suflet decat orice alta frica esentiala.

Frica de a nu-si pierde iubirea dateaza probabil din epoca de piatra, cand barbatii furau femei cu brutalitate. Ei fura in continuare femei, dar tehnicile s-au schimbat. In locul fortei, ei folosesc acum persuasiunea, promit haine frumoase, masini stralucitoare si alte ?momeli? cu mult mai eficiente decat forta fizica. Deprinderile omului sunt aceleasi cu cele din zorii umanitatii, dar le exprima in mod diferit.

O analiza atenta a demonstrat ca femeile sunt mai susceptibile de aceasta frica decat barbatii. Explicatia e simpla. Experienta le-a invatat pe femei ca natura barbatilor este poligama, ca nu trebuie sa fie lasati sa ajunga in bratele rivalelor.

Trei simptome care va demonstreaza frica de a nu va pierde iubirea

Simptomele distinctive ale acestei frici sunt:

1. Gelozia: Obiceiul de a suspecta prietenii si fiintele iubite fara vreo proba evidenta sau concludenta; obiceiul de a acuza sotia sau sotul de infidelitate fara motiv; suspiciune generalizata impotriva tuturor, lipsa cu desavarsire a credintei absolute.

2. Gasirea nodului in papura: Obiceiul de a gasi nod in papura prietenilor, rudelor, asociatilor in afaceri si persoanei iubite, fara nici cea mai mica provocare sau cel mai mic motiv.

3. Jocurile de noroc: Obiceiul jocurilor de noroc, al furtului si al profitarii de ocazii intamplatoare pentru a oferi bani celor iubiti, cu credinta ca iubirea poate fi cumparata; obiceiul de a cheltui mai mult decat isi permite sau acumularea de datorii pentru a oferi daruri celor iubiti, in scopul de a face o impresie favorabila; insomnie, nervozitate, lipsa de perseverenta, vointa slaba, lipsa de autocontrol, de incredere in sine, iritabilitate.

Va temeti de batranete?

In ansamblu, aceasta frica este motivata de doi factori.
In primul rand, gandul ca batranetea poate aduce saracie. In al doilea rand, mult mai raspandit, din invatamintele false si crude ale trecutului care s-au imbinat prea bine cu ? focul si pucioasa" si alte naluci menite sa faca din om un sclav al fricii.

In frica existentiala de batranete, omul are doua motive foarte valabile sa se teama - unul izvorand din neincrederea sa in semeni, care ii pot rapi bunurile materiale pe care le poseda, celalalt provenind din cumplitele imagini pe care le are despre lumea de dincolo.

Posibilitatea imbolnavirii, care sporeste pe masura ce oamenii inainteaza in varsta, este si ea o cauza esentiala a acestei frici de batranete. Erotismul este si el o cauza, caci nimeni nu se bucura cand atractia sexuala
se diminueaza.

Cea mai raspandita cauza a fricii de batranete se asociaza cu posibilitatea saraciei. ?Adapostul saracilor? nu este o sintagma placuta. Ea infioara mintea oricarei persoane care poate ajunge in situatia de a-si petrece acolo ultimii ani din viata.

Alta cauza determinanta a fricii de batranete este posibilitatea pierderii libertatii si a independentei, caci batranetea aduce cu ea pierderea independentei fizice si financiare.
Trei simptome care demonstreaza ca va e frica de batranete Cele mai raspandite simptome ale acestei frici sunt:

1. Incetinirea prematura: Tendinta de a incetini in jurul varstei de patruzeci de ani - varsta maturitatii mentale - si de a dezvolta complexul de inferioritate, crezand in mod fals in esecul datorat inaintarii in varsta.

2. Scuza de a fi batran: Obiceiul de a se scuza mereu pentru varsta inaintata la doar patruzeci sau cincizeci de ani. In schimb, ar trebui ca acei oameni sa fie recunoscatori ca au atins varsta intelepciunii si a intelegerii.

3. Uciderea initiativei: Initiativa, imaginatia si increderea in sine se pierd cand cineva crede in mod eronat ca e prea batran pentru dobandirea acestor calitati.

4. Mascarada de a fi mai tanar: Obiceiul de a se imbraca si a se comporta asemenea tinerilor, fapt care trezeste rasul prietenilor si al strainilor, este mult prea raspandit.

Va e teama de moarte?

Pentru unii, aceasta este cea mai cruda dintre toate fricile esentiale. Motivul este evident. Groaznicele accese de frica asociate cu gandul mortii, in majoritatea cazurilor, pot fi provocate de fanatismul religios. Asa-numitilor ?pagani" le e mai putin frica de moarte decat celor ,,civilizati". De mii de ori, omul isi pune aceleasi intrebari fara raspuns: ?de unde" si ,incotro". De unde am venit, si incotro ma indrept?

In epocile intunecate ale trecutului, cei mai vicleni si mai priceputi nu intarziau sa ofere raspunsuri la aceste intrebari, in schimbul unui anume pret.

?Veniti in cortul meu, imbratisati-mi credinta, acceptati-mi dogmele si va voi da un bilet care va va trimite direct in rai dupa moarte", striga conducatorul sectelor. ?Nu intrati in cortul meu", spune acelasi conducator, si diavolul va va arde pe rug pentru vecie."
Gandul pedepsei vesnice distruge interesul in viata si face fericirea imposibila.

Daca liderul religios ar fi capabil sa ofere bilete sigure catre rai, trimitandu-i pe nefericiti in iad, posibilitatea celor din urma pare atat de cumplita ca numai gandul la ea pune stapanire pe imaginatie intr-un mod atat de direct, incat paralizeaza ratiunea si pune bazele fricii de moarte.

Frica de moarte nu mai este acum la fel de obisnuita ca in epoca in care nu existau mari colegii si universitati. Oamenii de stiinta au schimbat sensul adevarului spre lume, iar acest adevar elibereaza cu rapiditate barbatii si femeile de aceasta cumplita frica de moarte. Tinerii si tinerele care studiaza in colegii si universitati nu sunt prea impresionati cand aud de foc si pucioasa.

Cu ajutorul biologiei, astronomiei, geologiei si al altor stiinte inrudite, fricile Evului Mediu intunecat care au stapanit mintile oamenilor au disparut.

Lumea intreaga se compune doar din doua lucruri: energie si materie. Din fizica elementara, aflam ca nici materia nici energia (singurele doua realitati cunoscute de om) nu pot fi create sau distruse. Ambele se pot transforma, dar nici una nu poate fi distrusa.

Mai mult decat orice, viata este energie. Daca nici energia, nici materia nu pot fi distruse, viata nu poate fi distrusa. Ca si alte forme de energie, ea poate traversa diferite procese de tranzitie, sau modificare, dar nu poate fi distrusa. Moartea este pura tranzitie. Daca moartea nu este pur si simplu schimbare sau tranzitie, atunci nu urmeaza nimic dupa moarte decat un somn lung, etern si linistit, iar de somn nu trebuie sa ne fie frica. Astfel putem elimina pentru totdeauna frica de moarte.

Trei simptome care va demonstreaza frica de moarte

1. Gandul la moarte: Acest obicei este mai des intalnit la batranete, dar chiar si tinerii isi irosesc viata gandindu-se prea mult la moarte. Se datoreaza cel mai adesea lipsei scopului sau incapacitatii de a gasi o ocupatie potrivita - datorita lipsei scopului. Cel mai bun leac impotriva fricii de moarte este o dorinta arzatoare de implinire sustinuta de servicii folositoare pentru ceilalti. Un om ocupat nu se gandeste niciodata la moarte.

2. Asocierea cu frica de saracie: Ne poate fi frica de amenintarea saraciei, sau de saracirea celor iubiti prin moartea noastra.

3. Asocierea cu boala sau lipsa de echilibru: Boala fizica poate conduce la despresie psihica. Dezamagirea in iubire, fanatismul religios, o stare accentuata de nevroza sau chiar nebunia sunt alte cauze ale fricii de moarte.

Ingrijorarea inseamna frica

Ingrijorarea este o stare de spirit cladita pe frica. Ea actioneaza incet, dar sigur. Este insidioasa si subtila. Pas cu pas, se infiltreaza pana cand paralizeaza facultatea rationala, distruge increderea in sine si initiativa. Ingrijorarea este o forma de frica cauzata de nehotarare: in consecinta, este o stare de spirit care poate fi controlata.

O minte dezechilibrata este neajutorata. Indecizia dezechilibreaza mintea. Majoritatii indivizilor le lipseste puterea vointei de a formula prompt hotarari si a le sustine dupa ce au fost formulate.

Nu ne mai facem griji cu privire la conditii odata ce ne-am decis sa urmam o anume linie de actiune. Am luat odata un interviu unui om care avea sa fie electrocutat peste doua ore. Condamnatul era cel mai calm dintre cei opt tovarasi de celula. Calmul lui m-a provocat sa-l intreb cum se simtea stiind ca avea sa treaca pragul eternitatii in scurta vreme. Cu un zambet, mi-a raspuns: ?Ma simt bine. Gandeste-te, frate, necazurile mele se vor termina in curand. Toata viata am avut necazuri. Mi-a fost greu sa-mi procur mancare si imbracaminte. In curand nu voi mai avea nevoie de ele. M-am simtit bine inca din clipa in care am aflat cu certitudine ca aveam sa mor. Atunci m-am hotarat sa-mi accept soarta cu seninatate."

In timp ce vorbea, devora o cina cat pentru trei, mancand fiecare inghititura cu o asemenea placere, ca si cum nu l-ar astepta nici un dezastru. Hotararea ii ofe-rise acestui om resemnare in fata destinului! Decizia poate sa si impiedice oamenii sa accepte situatii nedorite.

Cele sase frici esentiale se traduc in ingrijorare prin indecizie. Eliberati-va pentru totdeauna de frica de moarte ajungand la hotararea de a accepta moartea ca pe ceva inevitabil.

Eliminati frica de saracie hotarandu-va sa va multumiti cu orice avere puteti acumula fara a va ingrijora.

Puneti piciorul in pragul fricii de critica hotarandu-va sa nu va faceti griji legate de ceea ce gandesc, fac sau spun cei din jur. Eliminati frica de batranete hotarandu-va sa o acceptati nu ca pe un handicap, ci ca pe o mare binecuvantare care poarta o intelepciune, un control de sine si o intelegere care nu se intalnesc in tinerete.

Eliberati-va de teama imbolnavirii hotarandu-va sa uitati de simptome. Stapaniti frica pierderii iubirii hotarandu-va sa va descurcati si fara iubire, daca trebuie.

Ucideti ingrijorarea, sub toate formele ei, ajungand la decizia secreta ca nimic din ceea ce are de oferit viata nu merita ingrijorare. Aceasta decizie va va aduce echilibru, pace sufleteasca si calm, fapte care vor provoca fericirea.

Un om a carui minte este stapanita de frica, nu doar ca isi distruge toate sansele de actiune inteligenta, dar isi transmite vibratiile distructive catre mintile tuturor celor cu care intra in contact si le distruge sansele.

Chiar si un caine sau un cal stie cand stapanului sau ii lipseste curajul; in plus, un caine sau un cal preia vibratiile fricii transmise de stapan si se comporta in consecinta.

Coborand pe scara inteligentei in regnul animal, aflam aceeasi capacitate de a capta vibratiile de frica.

Gandul distructiv

Vibratiile fricii se transfera de la o minte la alta la fel de repede si de cert cum se transmite sunetul vocii umane prin reteaua de emisie radio.

Persoana care da expresie prin cuvinte gandurilor negative sau distructive se confrunta cu rezultatele acelor cuvinte sub forma unor ?lovituri de raspuns" distructive. Simpla eliberare a impulsurilor de ganduri distructive, fara sprijinul cuvintelor, produce de asemenea ?lovituri de raspuns" in mai multe moduri.

Mai intai de toate, este esential de retinut faptul ca o persoana care emite ganduri distructive trebuie sa sufere consecintele prin anihilarea imaginatiei creative. In al doilea rand, prezenta in minte a oricarei emotii distructive dezvolta o personalitate negativa care provoaca respingere fata de ceilalti, si ii transforma adeseori in antagonisti.

A treia sursa a pagubelor pentru o persoana care intretine sau da nastere gandurilor negative consta in acest fapt semnificativ - aceste impulsuri de gandire nu numai ca sunt daunatoare fata de ceilalti, dar se insinueaza in subconstientul persoanei care le emite, pana cand devin parte componenta a caracterului sau.

Se presupune ca scopul principal in viata este obtinerea succesului. Pentru a avea succes, trebuie sa fiti impacat cu sine, trebuie sa dobanditi strictul necesar din punct de vedere material si, mai presus de toate, sa atingeti fericirea.

Toate aceste dovezi de succes incep sub forma impulsurilor de gandire.

Va puteti controla mintea, aveti puterea de a o alimenta cu orice impulsuri de gandire doriti. Acest privilegiu este insotit de responsabilitatea de a va folosi constructiv capacitatea mentala. Va stapaniti propriul destin pamantean in aceeasi masura in care aveti puterea de a va controla propriile ganduri.

Puteti exercata o influenta directa si, in cele din urma, ajunge sa controlati mediul inconjurator, modelandu-va propria viata - sau puteti neglija sa va exercitati acest privilegiu care va apartine, de a pune ordine in propria viata, incredintandu-va in voia valurilor ?hazardului", unde puteti fi aruncat inainte si inapoi ca o frunza neajutorata.

Sunteti prea susceptibil?

Pe langa cele Sase Frici Esentiale, oamenii se mai tem de un alt rau. El este un sol fertil pentru esec. Este atat de subtil, incat prezenta lui nu poate fi sesizata.

Aceasta calamitate nu poate fi clasificata in mod exact ca frica. Are radacini mai adanci si este adesea mai fatala decat toate celelalte sase frici. In cautarea unui nume mai adecvat, sa numim acest rau predispozitia la influente negative.

Oamenii care acumuleaza mari bogatii se protejeaza intotdeauna de acest rau! Saracii, niciodata! Cei ce reusesc in vreo profesie trebuie sa-si pregateasca mintile sa reziste la rau.

Daca cititi aceasta filozofie in scopul de a acumula bogatii, ar trebui sa va examinati foarte atent pentru a va decide daca sunteti predispusi la influente negative. Daca neglijati aceasta analiza de sine, va veti refuza dreptul de a obtine obiectul dorintelor dumneavoastra.

Faceti analiza temeinic. Dupa ce cititi chestionarul pregatit pentru analiza de sine, raspundeti sincer. Indepliniti atent aceasta activitate, ca si cum ati cauta un dusman care stiti ca va pandeste din umbra pentru a va incolti, si actionati asupra propriilor defecte ca si cum ati avea de-a face cu un dusman in carne si oase.

Va puteti apara cu usurinta de hotii de drumul mare, pentru ca legea coopereaza cu dumneavoastra in mod organizat, dar acest ?al saptelea pacat capital" e mai dificil de dominat, caci loveste cand habar n-aveti ca e prin preajma, cand dormiti sau cand sunteti treaz.

In plus, arma lui nu are o forma concreta, caci nu e decat o stare de spirit. Acest rau este periculos si pentru ca loveste sub tot atatea forme cate experiente umane exista.

Uneori el se cuibareste in minte prin cuvintele bine intentionate ale unei rude. Alteori, se naste dinlauntru, prin atitudinea mentala a victimei. Intotdeauna este la fel de letal ca si otrava, chiar daca s-ar putea sa nu ucida la fel de repede. Pentru a veni in sprijinul celor care se vad asa cum sunt in realitate, a fost pregatit chestionarul care urmeaza. Cititi intrebarile si formulati-va raspunsurie cu voce tare, astfel incat sa va auziti. Va va fi mai usor sa fiti sinceri cu dumneavoastra insiva.

Ganditi-va inainte sa raspundeti

- Va plangeti adesea ca ?va simtiti prost?, si daca da, de ce?
- Considerati ca cei din jur gresesc la cea mai mica provocare?
- Gresiti adeseori la serviciu, si daca da, de ce?
- Sunteti sarcastic si ofensiv in conversatie?
- Evitati in mod deliberat sa va asociati cu cineva, si daca da, de ce?
- Suferiti adesea de indigestie? Daca da, care este cauza?
- Viata vi se pare inutila si viitorul lipsit de speranta?
- Va place ceea ce faceti? Daca nu, de ce?
- Va autocompatimiti adesea? Si daca da, de ce?
- Sunteti invidiosi pe cei mai buni decat dumneavoastra?
- La ce va ganditi mai mult, la succes sau la esec?
- Deveniti mai increzator sau mai putin increzator in capacitatile personale pe masura ce inaintati in varsta?

- Invatati ceva din greseli?
- Dati voie vreunei rude sau cunostinte sa va ingrijoreze? Daca da, de ce?
- Sunteti uneori ?in al noualea cer? si alteori in culmea disperarii?
- Cine exercita cea mai inspiratoare influenta asupra dumneavoastra? De ce?
- Tolerati influentele negative sau distructive pe care le-ati putea evita?
- Sunteti neglijent/a in ceea ce priveste propria infatisare? Daca da, cand si de ce?
- Ati invatat cum sa va ?inecati necazurile" cand sunteti prea ocupat ca sa va mai preocupati si de ele?
- V-ati numi ?o taratoare nevertebrata" daca i-ati lasa pe altii sa gandeasca in locul dumneavoastra?
- Cate necazuri previzibile va afecteaza si de ce le tolerati?
- Recurgeti la bautura, narcotice sau tigari pentru a va ?potoli nervii"? Daca da, de ce nu recurgeti in schimb la puterea vointei?
- Va ?cicaleste" cineva, si daca da, de ce?
- Aveti un scop major bine definit si daca da, care este el si ce plan ati elaborat pentru a-l atinge?
- Suferiti de vreuna dintre cele sase frici esentiale?
- Daca da, de care?
- Sunteti in posesia vreunei metode care va poate proteja de influenta negativa din partea altora?
- Va folositi autosugestia in mod deliberat pentru a gandi pozitiv?
- Ce pretuiti mai mult, valorile materiale sau privilegiul de a va controla propriile ganduri?
- Sunteti usor de influentat de catre ceilalti in detrimentul propriei capacitati de discernamant?
- V-ati imbogatit astazi in vreun fel cunostintele sau starea de spirit?
- Priviti drept in fata imprejurarile care va fac nefericit, sau ocoliti aceasta responsabilitate?
- Analizati toate greselile si esecurile si incercati sa profitati de pe urma lor, sau adoptati atitudinea conform careia aceasta nu este sarcina dumneavoastra?
- Puteti enumera trei dintre cele mai daunatoare slabiciuni? Ce faceti pentru a le corija?
- Ii incurajati pe altii sa va marturiseasca grijile lor si ii compatimiti?
- Selectati, din experienta zilnica, lectii sau influente care va impulsioneaza sa avansati?

- Este o regula faptul ca prezenta dumneavoastra exercita o influenta negativa asupra celorlalti?

- Care dintre deprinderile celorlalti va deranjeaza cel mai mult?

- Va formati propriile pareri sau va lasati influentat de altii?

- Ati invatat cum sa va creati o stare de spirit prin care va puteti proteja impotriva oricaror influente descurajante?

- Ocupatia dumneavoastra va inspira credinta si speranta?

- Sunteti constient ca va aflati in posesia unor forte spirituale suficient de puternice pentru a va da libertate de gandire in fata oricarei forme de frica?

- Va ajuta religia sa ganditi pozitiv?

- Simtiti ca e de datoria dumneavoastra sa impartasiti grijile celorlalti? Daca da, de ce?

- Daca sunteti convins ca ?cine seamana se aduna", ce ati invatat despre dumneavoastra insiva studiindu-va propriul cerc de prieteni?

- Ce legatura exista - daca ea exista - intre oamenii de care va apropiati cel mai mult si nefericirile care va lovesc?

- Ar putea fi posibil ca o persoana pe care o considerati prietena sa va fie, in realitate, cel mai inversunat dusman, prin influenta sa negativa asupra spiritului dumneavoastra?

- Cu ajutorul caror criterii judecati cine va este de ajutor si cine nu?

- Va sunt asociatii apropiati superiori sau inferiori din punct de vedere mental?

Ce procent din cele 24 de ore ale zilei dedicati
a. activitatii pe care o desfasurati
b. somnului
c. relaxarii si jocului
d. dobandirii de cunostinte utile
e. pierderii de vreme?

Care dintre cunostintele dumneavoastra
a. va incurajeaza cel mai mult
b. va avertizeaza cel mai mult
c. va descurajeaza cel mai mult?

- Care este cea mai mare grija a dumneavoastra? De ce o tolerati?

- Cand cei din jur va ofera sfaturi pe care nu le-ati cerut, le acceptati fara rezerve sau va intrebati ce le motiveaza?

- Ce doriti cel mai mult pe lume? Intentionati sa il obtineti? Sunteti in stare sa va subordonati toate dorintele acestui scop? Cat timp va dedicati zilnic incercarii de a-l transforma in realitate?

- Va razganditi adesea? Daca da, de ce?
- Terminati, de obicei, tot ceea ce incepeti?
- Va impresioneaza usor afacerile, titlurile profesionale, diplomele sau averea celor din jur?
- Sunteti usor influentati de ceea ce cred sau spun ceilalti despre dumneavoastra?
- Lucrati in interesul celorlalti datorita statutului lor social sau financiar?
- Cine credeti ca este cea mai insemnata persoana in viata? In cel fel va este superioara?
- Cat timp ati dedicat studiului si raspunsului la aceste intrebari? (E nevoie de cel putin o zi pentru a analiza si a raspunde la intreaga lista.)

Daca ati raspuns sincer la toate aceste intrebari, stiti mai multe despre dumneavoastra insiva decat majoritatea celorlalti oameni.

Studiati aceste intrebari cu atentie, reveniti la ele o data pe saptamana vreme de luni intregi, si veti fi uluit de cate cunostinte suplimentare de mare valoare pentru dumneavoastra veti fi dobandit doar raspunzand sincer la aceste intrebari. Daca nu sunteti sigur/a in ceea ce priveste raspunsul la unele dintre aceste intrebari, cereti sfatul celor care va cunosc bine, in special al celor care nu au nici un motiv sa va flateze, si va veti vedea in oglinda ochilor lor. Aceasta experienta va fi uluitoare.

Contributia controlului mental

Detineti controlul absolut in afara de cel asupra unui singur lucru, si anume gandurile. Acesta este lucrul cel mai semnificativ si mai plin de inspiratie pentru oameni! El reflecta natura divina a omului. Acest prerogativ dumnezeiesc este singurul mijloc prin care ne putem controla propriul destin. Daca nu reusiti sa va controlati mintea, nu veti controla nimic altceva. Daca e sa nu fiti atent cu ceea ce aveti, atunci nu fiti atent cu lucrurile materiale. Mintea este comoara dumneavoastra spirituala! Protejati-o si folositi-o cu grija pe care o merita un rege de drept divin. Ati fost inzestrati in acest scop cu puterea vointei.

Din nefericire, legea nu va apara impotriva celor care, din proprie initiative sau din ignoranta, otravesc mintile celorlalti cu sugestii negative. Aceasta forma de distrugere ar trebui sa fie pedepsita aspru prin lege, pentru ca poate si adeseori chiar distruge sansele cuiva de a obtine bunuri materiale, fapt protejat prin lege. Negativistii au incercat sa-l convinga pe Thomas A. Edison ca nu va fi in stare sa construiasca o masinarie care sa inregistreze si sa reproduca vocea, ?fiindca", spuneau ei, ?nimeni altcineva n-a mai produs inainte o astfel de masinarie". Edison nu i-a crezut. El stia ca mintea poate produce orice zamisleste in faze de gand si investeste cu credinta, si faptul ca stia acest lucru l-a scos pe Edison din anonimat.

Negativistii i-au spus lui F. W. Woolworth ca va ajunge la faliment daca incearca sa conduca un magazin in care sa vande produse in valoare de 5 si 10 centi.

Nu i-a crezut. Stia ca nu se poate face nimic fara sa aiba in spatele planurilor sale credinta. Exercitandu-si dreptul sau de a inlatura sugestiile negative ale celorlalti, a acumulat o avere de peste 100 de milioane de dolari.

Mai multi Toma-necredinciosi au privit cu dispret prima tentativa a lui Henry Ford de a-si conduce proaspat construitul automobil pe strazile Detroitului. Unii au spus ca acel obiect nu va avea nicicand o utilitate practica. Altii au spus ca nu vor da nici un ban pe o asemenea smecherie.

Ford a spus: ?Voi popula intreaga planeta cu autoturisme demne de incredere", si asa a facut! In beneficiul celor care sunt in cautarea unor mari averi, sa ne reamintim ca practic singura diferenta ce il separa pe Henry Ford de majoritatea celorlalti este aceasta Ford avea minte si o controla. Ceilalti au minti pe care nu incearca sa le controleze.

Controlul mental este rezultatul disciplinei de sine si al deprinderii. Fie va controlati dumneavoastra mintea, fie va controleaza ea pe dumneavoastra. Nu exista cale de mijloc. Cea mai practica dintre toate metodele de control al mintii este deprinderea de a o mentine activa printr-un scop bine definit, sustinut de un plan hotarat.

Studiati biografia oricarui om care obtine un succes insemnat si veti observa ca isi controleaza propria minte, in plus exercita acest control si il directioneaza catre obiective bine definite. Fara acest control, succesul nu este posibil.

Folositi aceste alibiuri?

Cei care esueaza au o anumita trasatura distinctiva in comun. Ei cunosc toate motivatiile esecului si poseda ceea ce cred ca sunt alibiurile perfecte pentru a justifica propria lor nereusita.

Unele dintre aceste alibiuri sunt inteligente si cateva pot fi justificate prin fapte. Dar alibiurile nu tin atunci cand e vorba de bani. Lumea vrea sa stie un singur lucru ? ai dobandit succesul?

Un analist de caractere a alcatuit o lista a alibiurilor celor mai folosite in mod curent. Pe masura ce cititi lista, analizati-va atent si hotarati-va cat de multe dintre aceste alibiuri, daca exista vreunul, ati folosit vreodata. Retineti si faptul ca filozofia prezenta in aceasta carte scoate din uz oricare dintre aceste alibiuri.

DACA n-as avea sotie si familie?
DACA as avea destul ?curaj?...
DACA as avea bani...
DACA as avea o educatie aleasa...
DACA as putea obtine o slujba...
DACA as fi sanatos...
DACA as avea timp...
DACA ar fi vremuri mai bune...
DACA ceilalti m-ar intelege?
DACA as putea beneficia de conditii diferite?
DACA mi-as putea retrai viata?
DACA nu m-as teme de ?gura lumii??
DACA mi s-ar da o sansa?
DACA as beneficia acum de o sansa?
DACA ceilalti ?nu mi-ar pune bete in roate?
DACA nu m-ar opri nimic?
DACA as fi mai tanar?
DACA as putea face ce vreau?
DACA m-as fi nascut bogat?
DACA as putea intalni ?oamenii potriviti??
DACA as avea talentul unora?
DACA as indrazni sa ma afirm?
DACA as fi profitat de ocaziile din trecut?
DACA nu m-ar enerva cei din jur?

DACA n-ar fi trebuit sa duc in spate o casa si sa am grija de copii?
DACA as putea sa strang niste bani?
DACA seful m-ar aprecia?
DACA m-ar ajuta cineva...
DACA m-ar intelege familia...
DACA as trai intr-un oras mare...
DACA as putea sa incep bine...
DACA as fi liber...
DACA as avea personalitatea altora...
DACA n-as fi asa de gras...
DACA mi-ar fi cunoscute talentele...
DACA as putea sa beneficiez de o ?ocazie"...
DACA as putea scapa de datorii...
DACA n-as fi esuat...
DACA as sti cum sa fac...
DACA nu mi-ar mai sta toata lumea in cale...
DACA n-as mai avea atatea griji...
DACA as putea sa ma casatoresc cu persoana potrivita...
DACA oamenii n-ar fi atat de prosti...
DACA familia mea n-ar fi atat de extravaganta...
DACA as fi sigur de mine insumi...
DACA n-as avea ghinion...
DACA nu m-as fi nascut sub o stea fara noroc...
DACA n-ar fi adevarat ca ce ti-e scris, in frunte ti-e pus...
DACA n-ar trebui sa muncesc atat de mult...
DACA nu mi-as fi pierdut banii...
DACA as locui intr-un alt cartier...
DACA n-as avea ?un trecut"...
DACA mi-as conduce propria afacere...
DACA ceilalti m-ar asculta...
DACA*** si acesta este cel mai important dintre
toate...

Daca as avea curajul sa ma vad asa cum sunt in realitate as afla ce nu merge la mine si m-as indrepta. Atunci as avea sansa sa profit de pe urma greselilor mele si sa invat ceva din experienta celorlalti, caci stiu ca ceva nu merge la mine, sau as fi acum acolo unde as fi meritat sa fiu daca mi-as fi petrecut mai mult limp analizandu-mi slabiciunile si mai putin timp inventand alibiuri pentru a le masca.

Obiceiul ce ucide succesul Inventarea alibiurilor cu ajutorul carora se justifica esecul este un hobby national. Acest obicei este la fel de varstnic ca si rasa umana si ucide succesul! De ce nu renunta oamenii la dragile lor alibiuri? Raspunsul este evident. Isi apara alibiurile pentru ca ei insisi le creeaza!

Alibiul personal este fructul imaginatiei umane. Sta in natura umana deprinderea de a-si proteja propriul rod al mintii.

Inventarea de alibiuri este un obicei bine inradacinat. La obiceiuri se renunta cu greu, in special cand ele ne justifica actiunile. Platon tinea cont de acest adevar cand a spus: ?Prima si cea mai insemnata victorie este asupra propriului eu. A fi cucerit de propriul eu este, dintre toate lucrurile, cel mai rusinos si mai ticalos.?

Alt filozof s-a gandit la acelasi lucru cand a spus: ?M-a surprins foarte mult sa descopar ca cea mai mare parte a urateniei pe care o vedeam oglindita in ceilalti nu era decat o reflectare a propriei mele naturi."

?A fost intotdeauna un mister pentru mine", a spus Elbert Hubbard, ?de ce oamenii isi petrec atat de mult timp inselandu-se pe ei insisi prin crearea unor alibiuri care sa le

mascheze slabiciunile. Daca ar fi folosit altfel, acelasi interval de timp ar ajunge pentru a vindeca acele slabiciuni, si deci nu ar mai fi nevoie de alibiuri."

La despartire tin sa va reamintesc faptul ca ?Viata este o tabla de sah, iar partenerul dumneavoastra de joc este timpul. Daca ezitati inainte sa faceti o miscare sau nu o faceti cu promptitudine, piesele dumneavoastra vor fi maturate de pe tabla de joc de catre timp. Aveti ca adversar pe cineva care nu suporta nehotararea!"

Se poate ca inainte sa fi avut vreo scuza logica pentru a nu va fi obligat viata sa va ofere tot ceea ce ii cereti, dar acum acest alibi nu isi mai are rostul, pentru ca aveti cheia universala care descuie usa bogatiilor abundente ale vietii.

Cheia Universala este abstracta, dar este atotputernica. Ea inseamna privilegiul de a crea, in propria dumneavoastra minte o dorinta arzatoare pentru o anumita forma de bogatie.

Nu veti fi pedepsit daca folositi aceasta cheie, dar veti plati daca nu o folositi. Pretul este esecul. Exista o recompensa de proportii uluitoare daca folositi aceasta cheie. Ea este satisfactia pe care o au toti cei ce se cuceresc pe sine si obliga
viata sa le plateasca pretul pretins.

Recompensa merita efortul. Veti face primul pas pentru a va convinge?

?Daca suntem inruditi", a spus nemuritorul Emerson, ?ne vom intalni." In incheiere, permiteti-mi sa ii imprumut gandul si sa spun: ?Daca suntem inruditi, ne-am intalnit deja in aceste pagini."

De retinut

Fricile sunt frecvente si unele dintre ele sunt justificate.
Dar altele pot prinde radacini si creste fara ca macar sa o stiti - cu exceptia cazului in care va eliberati de nehotararea si de indoiala care seamana semintele fricii. Alibiurile pe care le folositi spun multe despre dumneavoastra. Nu mai sunteti blocati de alibiuri dupa ce ati parcurs drumul DE LA IDEE LA BANI.

Acumulati bogatii sub forma banilor si averi care nu pot fi evaluate in bani - desi banii va ajuta sa obtineti fericire, viata lunga, buna dispozitie si pace interioara.

Cea mai valoroasa comoara dintre toate - sanatatea - poate fi a dumneavoastra daca va controlati frica si va eliberati de toata boala pe care o poate provoca. Cele mai extraordinare averi ale vietii nu asteapta decat sa intindeti mana si sa le obtineti!
Un om neinfricat poate dobandi o avere fabuloasa.